

农产品微营销

——电子商务专业学生返乡创业的研究与实践

刘小榴

(广西玉林技师学院 537000)

摘要:党的十九大会议召开重点提出了关于乡村振兴战略计划的部署,农村电商的发展已经越来越受到社会各界和国家的关注和重视,电商行业已经成为了推动农村经济发展的新动力。随着社会经济的发展,农产品的加工与营销过程中对于人才的需求也不断增加,而电子商务专业学生在临近毕业的时候,会针对两个方面作为未来发展的规划重点,一个是就业方向,一个是创业意向,本文以农产品微营销——电子商务专业学生返乡创业的研究与实践,分析和阐述了农产品微营销的现状和面临的问题,进行了总结和概括。

关键词:农产品微营销;电子商务专业;返乡创业

引言:随着社会的经济发展,科学技术的进步,互联网的普及和网络的便利,人们的生活发生了翻天覆地的变化。在经济全球化趋势下,现代信息技术已经为电商行业做出重大贡献,农村经济效益的提升就需要紧跟时代发展的脚步,不断完善农产品微营销的流程和管理,才能更好的促进当地经济的发展。电商行业的崛起为农村注入了新活力,同时带来了更大的机遇和挑战,电商行业可以改善农村人民的生活质量,对于电子商务专业大学生来说,返乡创业是众多职业规划中比较有现实意义的举措,利用自己所学的知识,为家乡的建设贡献一份力量。

一、农产品微营销的发展优势

(一) 宣传推广效果明显

互联网的普及,各大平台软件层出不穷,人们的生活方式发生了翻天覆地的变化,生活质量也在不断上升,社交平台使用的用户数量众多,电视、手机、平板更是随处可见,家家都有。^[1]在21世纪信息化时代背景下,农产品的营销和推广得到了空前的发展,很多商家利用社交软件,融合电商的销售模式,通过农产品的微营销(微信、微博等),拓展了产品的销售渠道,还能够根据当前的网络咨询,了解当下用户的需求,根据市场发展的趋势,调整农产品生产规模,推出热销品种,以此来提升农村地区的经济效益。微营销可以向用户推送文字、图像、小视频等信息,用户可以进行浏览、转发、下单、收藏等,取得了明显的宣传效果。

(二) 及时获取用户反馈评价

农产品微营销的方式可以借助互联网的大数据技术,进行用户的数据分析,对于用户浏览量以及关注的产品信息加以了解,分析用户的消费能力和消费偏向,以及消费市场变化情况,通过“知己知彼”来调整产品的生产结构,迎合消费市场,做出优化和改变。还可以利用社交软件开启线上提交、结算、售后服务,能够直接和用户进行沟通和交流,帮助用户解答产品信息,为用户的下单提供数据支撑,还可以在线完成售后服务,有任何产品的退换问题,都可以借助网络直接处理。并且社交软件中用户可以针对产品进行评价以及提交售后反馈,有助于商家及时发现产品存在的问题,从而针对原因进行处理,不断的改善农产品的质量,提供更加人性化的售后服务。

(三) 大大降低营销宣传成本

和传统的营销方式完全不同,电商平台取代了实体店销售的弊端,商家需要投入巨大的成本,用于租赁销货门店,门市装修、水电、人工费用也是一笔开支,但是电商平台完全实现了虚拟交易,无需在价格昂贵的商业地带租赁门市,甚至仅仅凭借网络,凭借一部手机就可以促进一笔订单的完成。农产品微营销能够以最小的成本来进行商品的宣传和销售,还可以借助大数据,有针对的进行靶向推广,以小博大,用最小的投入成本去获得最大的推广效果,能够实现经济利润最大化。并且农产品的微营销具有宣传成本低的优势,无需花费大额广告费,能够精准的将产品信息进行推送和宣传,达成供需之间的平衡。了解用户“需求”并且根据“需求”,提供“产品”服务。

二、电子商务专业学生返乡创业过程中存在的问题

(一) 创业政策影响因素

党和国家始终在优化创业的大环境,甚至每年都会根据毕业大学生与行业需求做出战略调整,提供各项优惠政策,尤其是针对电子商务专业学生的创业情况,一直在加强政策上的支持,政府部门会进行专项资金支持等,为创业环境提供了有利的外部条件,政府也会协调各部门各行业为大学生创业塑造充分的社会环境,从政策大环境下为大学人才的创业保驾护航。国家的政策可以在很大程度上对于选择回乡创业的大学生提供帮助,但是国家政策每年度每个时期阶段都是不同的,国家会对于市场经济进行微观调控,在农村经济建设和发展的道路上,国家和党组织正在全面宏观调控,从乡村战略计划的部署就可以看出国家对于农村经济的重视。所以,电子商务专业学生返乡创业需要掌握时机,抓住机遇,及时了解国家地方政府出台的创业扶持计划和农村地区优惠政策,结合自身的专业能力,熟悉政策支持的方向和内容,跟进良好的政策环境。

(二) 家庭环境影响因素

电子商务专业的学生在临近毕业的时候,会开始规划未来的职业发展,一般主要从两个方面考虑,就业和创业。虽然现今就业市场的竞争比较激烈,但是一旦就业后,工作稳定对于应届生来说是最理想的选择,因为创业面临的风险程度要远远超于就业带来的压力。如果大学生本身家庭环境中就有类似的创业经历,在世代经商的家庭环境熏陶下,大学生本身的创业激情就会比其他人要高,商业思维和商业头脑也展现的更优越。不仅是家庭环境的熏陶,还

有我国不同区域大学生创业的想法和创业的能力也不相同,对于浙江、温州、顺德、深圳、广州等商业环境和创业前景发达的地方,创业氛围比较浓郁。并且敢于选择创业的大学生一种情况是家境比较殷实,完全有创业的资本和启动资金,在先天条件有利的情况下,会选择去尝试返乡创业。还有一种是家庭情况非常困难,大学生本身亟需一种机遇改变这种原生家庭的现状,普通的就业无法满足对于家庭环境的整体改变,只有投入创业,凭借自身的努力拼搏,迎难而上,紧抓时机,返乡创业,才能改变自身的命运。

(三) 学生自身创业因素

电子商务专业的大学生接受过系统教育,对于电商行业有一定的了解,并且具备相关的专业素养,但是电子商务专业学生回乡创业往往会受到许多因素的影响,其中包括了信息化时代背景下的政策影响,社会市场的需求变动影响,家庭环境的因素,还有自身创业因素。^[1]只有发挥人的主观能动性,才能将意识转化为行动,虽然回乡创业可以利用自身所学的知识去推动家乡的经济建设,但是大学生创业前期会综合考虑各种因素。比如有些学生的家乡属于偏远地区,本身的经济效益就比较落后,大学生没有信心以一己之力改变整个全局。更多电子商务毕业的大学生会优先选择发展前景较大的城市,沿海地区、珠三角地区、以及江浙沪地区等,对于大城市的向往以及创业空间都有所考虑,甚至部分学生对于返乡存在误解和偏见,有些是刚从农村地区走出来,通过努力考取了功名,见识了城市的繁华与昌盛,不愿意回到环境恶劣的农村中,对于返乡创业心存抵触,并没有认知到返乡创业的重要意义。

三、农产品微营销——电子商务专业学生返乡创业的研究与实践

(一) 科学制定创业计划,提高学生综合能力

高校应该为电子商务专业学生返乡创业提供合理的发展建议,帮助学生正确认识乡村建设的重要性,从多个角度分析创业的利弊,拓展学生的视野,打开学生的格局,要始终以为国家、为社会做贡献为原则,以爱国主义精神为中心思想,全面投入到祖国的建设和发展中,要帮助学生树立不怕苦、不怕累的奋斗精神。专业教师可以通过校企合作的社会信息资源,制定科学有效的创业计划,帮助学生了解农产品微营销的现状问题,学习并且熟练掌握各种网络软件,可以进行角色转换。利用微信、微博等自主下单农产品,加强对于微营销的流程和产品信息了解。可以开设营销实践课程,教师要紧抓重点,对于“如何制作热门视频,进行产品推广”,“如何根据用户数据分析市场趋势”,“如何拓展多元化的营销渠道”等,重点学习,加强学生专业实践能力,结合实践教学,创新教育教学新模式,提高学生的综合能力,锻炼学生的适应能力。充分利用互联网的大数据信息化优势,将农产品的市场需求信息与学生创业意向信息进行数据整合和优化,为学生返乡创业规划创造前提优势,为电子商务专业学生返乡创业打下坚实的基础。

(二) 营造农产品品牌效应,保证农产品质量安全

在农产品微营销过程中,电子商务专业学生要把握好用户需求的定位,推出适应不同消费理念用户的产品,借助媒体的编辑和制作,采取不同的形式进行宣传和推销。利用各大社交软件,通过微信建群,发掘潜在用户,利用群消息,定期发放农产品信息推广,

可以在群中完成产品的介绍以及推送下单链接,利用朋友圈的转发和收藏功能,扩大用户群的范围。还可以利用多种营销方式去打造势头,“半价优惠”、“节日折扣”、“抽奖送礼品”为热词词汇吸引消费者。充分利用微信、微博的宣传文案,请轻松有趣的文风,优化传统销售内容,避免形式文字,要贴近人们的生活,拉近与用户的距离,打造出有个性、有吸引力的文案。还可以从农产品的初始阶段入手,带领本地村民扩大生产经营模式,将种植业或者养殖业的产业规模进行适当的调整,将生产和包装程序进行统一化,规范化的管理,不断的完善农村电商行业的信用监管体系,对于农产品的生产,包装,运输以及交易明细等过程进行市场监管,根据包装箱的产品信息,明确农产品的每一项环节,打造农产品的品牌效应,借助各大平台的流量推广,营造地区的品牌文化,通过市场调研,增加农产品的销量,推动农村地区的经济建设。

(三) 拓展多中营销渠道,创新新型经营模式

为了促进农产品微营销的发展,也是为了鼓励电子商务专业学生加入到创业浪潮中,当地政府和乡村企业要更加积极的推进农村电商的配套相关服务,优化农村地区的物流配送体系。^[1]农产品可以通过微营销面向全世界,利用微信、微博等各大平台就可以完成订单,但是这种模式下,带动了销量,而农产品是需要销售以后,通过道路运输才能达到用户手中。所以,返乡创业的大学生不仅要考虑拓展多种营销渠道,创新新型农产品的经营模式,还要切实考虑,农产品如何走出农村地区。“产-销-运”一体,农产品从生产、加工、包装、销售、运输、送达,才是真正促成一笔完整的订单。“要想富,先修路”俚语中就明示了交通道路的重要性,所以当地政府要对于运输的道路和运输流程及时进行建设和调整,加大乡村的基础建设投入,配合物流公司进行交通运输线路的对接,把物流中转中心建立在城郊结合的地方,对于一些可以保存的农产品,设立分仓,电商平台接到消费订单,就可以就近从仓库进行选配和发货,不光可以简化交易的流程,还可以从最根本上减少运输的时间,提高服务质量。

总结:综上所述,我们可以得知,农产品微营销的发展优势具有,宣传推广效果显著、实时获取用户反馈和评价、降低营销宣传成本,借助网络渠道增加宣导范围等特点,但是受到创业政策、家庭环境、学生自身创业因素的影响,电子商务专业学生返乡创业过程中存在的问题。因此要科学制定创业计划,提高学生综合能力,营造农产品品牌效应,保证农产品质量安全,拓展多面营销渠道,创新新型经营模式,全面发挥人才的力量,推动农村地区的经济发展。

参考文献:

- [1]胡跃升.A 乡农村电商营销研究[D].山西大学,2020.
- [2]李琦.互联网+背景下县域农产品营销策略分析[D].长安大学,2020.
- [3]朱晓静,杨洋.电商平台下农产品销售现状与对策研究——以甘肃省陇南市为例[J].发展,2020,09:53-56.

基金项目:广西技工教育“十三五”期间第二批立项科研课题“农产品微营销——电子商务专业学生返乡创业的研究与实践”(2019JGY26)