

拓宽梅州金柚产业电商销售渠道的研究

杨翊铖 黄蕾蕾 肖经渊

广州工商学院商学院2020级市场营销专业 广东广州 510850

广州工商学院商学院2021级电子商务专业 广东广州 510850

广州工商学院 广东广州 510850

摘要: 金柚产业是广东省梅州市重要的以农产品为核心的产业之一, 围绕着金柚为原材料形成了一系列的产业链条, 并且形成了以销售金柚为主的农产品销售渠道, 具有比较高的经济产值。乡村振兴战略的实施以及大众的养生意识不断增强, 在很大程度上带动了梅州金柚产业的发展。但由于部分因素的限制, 梅州金柚产品的销售渠道较为狭窄, 如何让梅州金柚得到更好的销售成为一个重要的问题。本文透过笔者调查, 采用网络问卷调查、实地调研等方法取得2188份有效样本, 有效样本比率约95%。并通过对采集数据进行合理分析发现, 绝大部分农户采用的销售方式较为传统。消费者普遍认为梅州金柚的品牌宣传力度不高、对梅州金柚的了解程度不高、梅州金柚利用网络销售的力度不足等结论。通过本文的研究, 希望找到振兴梅州金柚发展的有效路径和方法。

关键词: 梅州金柚; 乡村振兴; 销售渠道; 电商销售

近年来, 随着国家乡村振兴战略的出台以及农村基础设施的发展, 大量劳动力回流至农村从事农产品的种植。例如本文所研究的梅州金柚产业, 近年来, 金柚产量大幅增加, 但是销售渠道仍局限于以收购商收购为主的传统收购模式, 较易出现产品滞销的情况, 有效地解决这个“老大难”的问题已势在必行, 相关部门或企业可以通过加强对农户的电子商务销售技能的培育, 拓宽电商销售渠道以及配套相关基础设施, 为梅州产业发展注入更好地动力。

一、金柚产业发展的现状

1.1 金柚的发展规模

梅州是中国最大的柚类商品生产基地, 金柚已成为梅州地区最具有区域特色的支柱产业, 2019年第四批全国名特优新农产品名录梅县金柚榜上有名。截至2021年, 梅县金柚预计总产量可达56万吨, 鲜果产值预计达32亿元。金柚的生产地域覆盖了梅州市全域, 梅州市已成为全国的金柚商品生产基地, 种植面积和总产量均

占全国柚类的1/3多。梅州金柚先后获得国家无公害农产品、绿色食品、有机食品认证, 先后培育了“木子”、“顺兴”、“嘉丰”、“龙威”、“梅岭”、“松峰”、“嘉珍”等10多个金柚品牌。^[1]

1.2 金柚的主要销售方式及弊端

目前梅州金柚的销售方式以自行销售、打包销售、合作销售以及少部分电商销售为主。总体来说, 金柚销售方式和销售渠道较为单一, 农户较常选择打包销售, 即传统的以收购商收购为主的传统收购模式。在这种销售模式下, 金柚走的是低端产品路线, 金柚通常未带有明显识别性的包装, 这意味着金柚并没有塑造出自己的品牌形象, 品牌识别度较低, 售价也相对较低。在此销售模式下, 受金柚未进行包装和品质筛选等原因的影响, 金柚在追求品牌效益的超市中鲜有其踪, 高收入消费群体对其了解程度不足, 购买量较低。

二、金柚产业拓宽电商渠道销售的优势

2.1 电商销售渠道的优势

电商销售具有传播范围广、速度快、不受时空、不受范围限制、多媒体传送、单量大等显著特点, 能有效降低信息不对称的程度, 相比于发达一二线城市, 梅州金柚运用电商营销的优势更加明显, 对于拓宽梅州金柚的流通半径, 提升金柚市场竞争力具有重要意义^[2]。并且电商销售通常为生产者直接销售, 大大减少了用户和销售者中间流通环节的费用, 既使消费者能够品尝到物美价廉的优质好产品, 又增长了农户的收入, 有利于提

作者简介:

杨翊铖(2001-)男, 广东汕头人, 2020级本科生, 广州工商学院商学院市场营销专业在读生, 研究方向: 市场营销学, 经济学, 管理学;

黄蕾蕾(2002-)女, 广东汕头人, 2021级本科生, 广州工商学院商学院电子商务专业在读生, 研究方向: 电子商务学, 经济学, 管理学。

高市场占有率。极大地促进了产业的发展。

2.2 金柚产业发展电商的优势

金柚具有悠久的历史,梅州金柚成功通过国家地理标志产品保护认证,入选中国农业品牌目录及中欧地理标志第二批保护名单,形成了以“梅州金柚”为核心的品牌链条,具有较强的品牌效应,在同类产品中竞争力较强,较易受到消费者的欢饮。同时金柚具有耐贮藏运输的特性,在自然通风条件下,金柚普遍可以贮藏半年,并且口味不会发生较大变化,其运输条件较佳、不易损坏,能够在长距离运输中保持上佳质量,能够适应跨区域运输,较为适合发展电商产业。

2.3 电商直播助农的浪潮

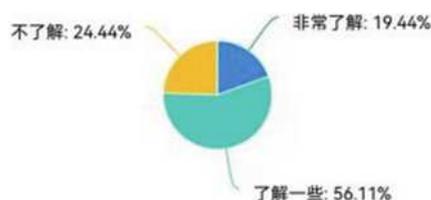
近年来随着电商直播带货浪潮的兴起,大批电商平台推出了助农直播,一批批网红主播、农民投身到直播的浪潮中,直播也成为电商产业增量的关键点,由于在观看直播时,消费者能直接在直播间看到商品的展示,越来越多的消费者更加青睐于在电商直播平台下单购买商品。由于直播间对主播的要求不高,给广大农民进行农特产品的直播带货提供了良好的契机。通过农村电商直播的方式,既降低了生产销售成本,提高了农民的经济收益,又降低了农民的营销成本。此外,还有利于形成完整价值链,聚集产业,达到规模效益,推动该区域及周边地区的经济发展。^[3]

三、消费者对梅州金柚评价的情况

本部分经笔者采用网络问卷调研、实地调研等方法取得2188份有效样本,有效样本比率约95%。通过对采集数据进行合理分析得出以下结果

3.1 梅州金柚品牌开发仍存较大空间

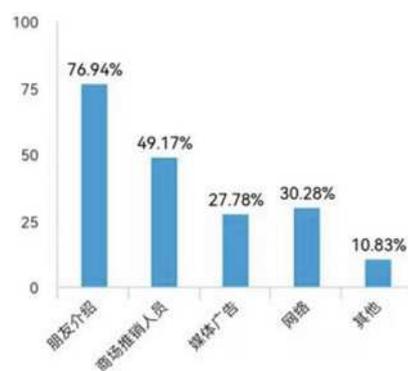
问题:您对梅州金柚的了解程度?



梅州金柚已有100多年的发展历史,其种植面积和总产量均占全国柚类的1/3多是全国最大的金柚商品生产基地,但通过数据分析得出,人们对梅州金柚的了解程度并不高,非常了解的仅占19.44%,表示了解一些及不了解的人数占比较高,因此,梅州金柚的品牌开发仍存在较大的开发空间。

3.2 梅州金柚网络营销方式前景广阔

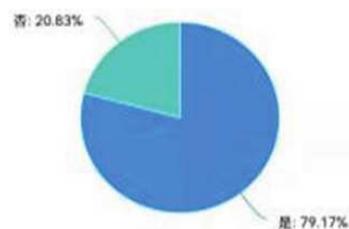
问题:您是通过哪种渠道了解梅州金柚的?



据调研数据显示,梅州金柚的品牌宣传力度不足,76.94%的消费者都是通过朋友介绍而得知梅州金柚的有关信息,而透过网络得知梅州金柚相关信息的消费者占比较低,可见梅州金柚利用网络宣传、销售力度不足。在互联网+时代,传统的销售已无法满足消费者的需求,互联网营销作为新兴的营销理念,其营销方式、营销手段都是在传统营销方式的基础上发展而来的(论互联网视角下梅州金柚的推广),只有建立完善的金柚网络营销体系,拓宽金柚的网络销售渠道,才能使金柚市场得到长足的发展。

3.3 梅州金柚通过电商平台销售市场可观

问题:您是否愿意通过电商平台购买梅州金柚?



网购作为新兴的、主流的购物方式,其优点众多,不仅能够节约时间、免除购物疲劳、方便快捷等特点,还能节省购物成本。调查数据显示,有79.17%的人有意愿通过电商平台购买梅州金柚。因此,通过京东、淘宝、拼多多、抖音等线上网络市场销售梅州金柚前景相当可观。

四、对梅州金柚产业拓宽电商销售渠道的建议

4.1 加强种植户电商创业培训

相关政府部门和已开设电子商务专业的高校,可以结合自身实际情况,对中小金柚种植户进行有针对性的电商技能培训,加快金柚市场信息网络平台建设,拓展金柚网络交易,提供金柚种植户便利申请网店等服务,并与设有电子商务和物流冷链管理相关专业的高校合作,共同开拓网络市场,扩大金柚的电商销售渠道,从而进一步扩大金柚的营销市场,增加金柚产业的营收。

4.2 开展助农直播

加快当地电商项目落地,对接当地金柚生产组织,开展原产地网络直销等方式,减少流通过程,降低产品销售成本,使更多的消费者能够购买到物美价廉的梅州金柚,借助电商平台的巨大流量,对金柚及其加工品进行原产地直播销售,大幅增加金柚销售量,达到柚农增收。

4.3 加强物流等基础设施的配套建设

政府部门应该加强对金柚产地的帮扶力度,大力加快建设当地发展电商产业所需的配套设施的建设,解决仓储和交通问题,着力解决“最后一公里”的难题,保障物流运输服务,助力梅州金柚产业更好地拓展网络销售渠道。

五、结语

梅州金柚种植范围广、产量大,已成为梅州市农业的支柱性产业,但由于销售渠道不宽、网络销售渠道受限等因素影响,导致农产品收购价格较低,进而形成农户收入不高、产品容易出现滞销的现象。拓宽金柚网络销售渠道已势在必行,本文透过研究金柚产业发展的现

状、金柚产业拓宽电商渠道销售的优势以及消费者对梅州金柚的看法,较为系统性地提出了对梅州金柚产业拓宽电商销售渠道的建议。在一定程度上,有利于提高金柚种植户的收入,从而提升种植户的热情,形成投入—产出的良性循环,助力梅州金柚产业得到更好的发展,使乡村振兴战略进一步落深落实。让金柚种植户共享电商经济发展的红利,改善种植户的营收环境,为创造更加美好的生活添砖加瓦!

参考文献:

- [1]李国华,谢岳昌,钟进良,杜小珍,张雄基.梅州市金柚产业现状与发展对策[J].广东农业科学,2011,38(14):165-167.DOI:10.16768/j.issn.1004-874x.2011.14.027.
- [2]吴永峰.论互联网视角下梅州金柚的推广[D].华南农业大学,2016.
- [3]项凯.农村电商直播之于乡村振兴战略的成效、问题及建议[J].农村经济与科技,2021,32(04):165-166.