

# 浅析互联网助农销售平台

尹甜 陈文强

四川轻化工大学 643000

**摘要:**“互联网+”背景下的助农方式,已成为农业现代化发展的重要组成部分,给我国农业的发展带来了前所未有的机遇,带来整个发展模式的改革与创新。在互联网+助农新模式逐渐兴起的今天,以现阶段的互联网助农销售平台为出发点,通过分析其相较于其他互联网销售平台的优点和创新,以及存在的部分问题,对互联网助农销售平台进行分析总结。

**关键词:** 互联网; 助农帮农; 销售平台

互联网销售平台有效的解决农产品难以销售的问题,有利于促进农村产业发展,利于经济结构的调整,在一定程度上电子商务为农民提供了更多的就业渠道,可以提高农民的收入,推动城乡居民消费趋同发展的有利契机来缩小城乡居民消费差距,从而提高农民的生活水平,实现共同富裕。

## 一、为什么要建立互联网助农销售平台

农业发展一直是社会发展不可忽视的问题,随着全面建成小康社会这一伟大目标的提出,农业发展更是得到高度的重视。为了实现全面建成小康社会的战略目标,党的十九大报告将“乡村振兴战略”作为引领,提出了要坚持农村农业优先发展。以乡村振兴战略统领未来国家现代化进程中的农业农村发展。在中国经济面临下行的当下,利用互联网与农业相结合的方式助农帮农,推动农业转型升级。虽然我国的互联网发展还处于起步阶段,各方面并不是十分完善,但是,在互联网与农业发展相结合并取得成功的案例来看,互联网对于农业发展的帮助和改变是传统的农业发展模式不可比拟的,有着十分明显且突出的优势。要想实现传统农业向现代化农业转变,将互联网融入农业是发展是必不可少的,是时代的选择。

在农业发展的许多问题中,销售问题是重中之重,农民辛辛苦苦几个月的农产品,如果没有完全打通销路,容易导致农产品滞销,几个月的辛苦付之一炬。在互联网助农中,建立一个完整的、有效的互联网助农销售平台是十分必要的。互联网助农销售平台的目的是为了给农民滞销的农产品提供更加方便,快捷的销售交易平台,解决农产品滞销难卖的问题,为农民提高收入,带动农业的发展,实现助农帮农。互联网助农创新了传统农产品的供应链模式,借助发达的网络技术和完善的物流运输服务,拓宽了农产品销售渠道,很大程度上减少了农产品滞销的困境。同时,“直播+”的新模式使更多贫困县走进大众视野,农民可参与直播或在平台上销售当地特色农产品,提高农民收入的同时也促进了旅游业等相关产业的发展,为贫困县脱贫致富提供契机,使贫困农民了解市场需求,减少供需不对称造成的损失,提高生产效率,助力精准脱贫。

## 二、互联网助农销售平台的优点和创新

为了让互联网销售平台能够真正的达到助农的目的,我们查阅了大量的相关资料,最终发现,在农产品邻域有一个较为严重且普遍的现象:上千吨牛奶倒水沟、大葱免费送的现象屡见不鲜,农产品滞销问题十分严重,在这几年间,几乎年年都有。自新冠肺炎疫情发生以来,海南、广西、湖北等地部分农产品出现滞销难。面对新冠肺炎疫情带来的部分农产品滞销难题,也掀起了各地政府“线上”直播带货,直播带货也成为不少商家“不得已而为之”的新销售方式,但直播平台以及购买方式没有做到统一,大多用户不能方便快捷的在第一时间购买到相应的产品,同时产品的质量参差

难以保证。为了能够更加深入的了解消费者,我们走访调查了小区以及菜市场等反映消费者群体旺盛需求的地方,清楚而准确地了解消费者对果蔬的消费需求,再针对果蔬消费变动及消费特点,及时达成农户与消费者之间“一对一”果蔬供需衔接,农民的果蔬滞销情况得以好转,消费者买到放心健康的产品。调查消费者的消费习惯,是为了能够更好的去了解市场的需求,让平台能够紧跟市场的动向,迎合市场的需求,始终保持贴切市场,将滞销农产品销售出去,为农民解决销售难题。

同时,我们会根据果蔬价位的变化区间,对消费者选择性大体情况制定出合理且有力的销售策略,通过资源整合,利用网络的手段将产品购物方式现代化。使平台能够更加贴合农民及消费者的需求,让他们想用,能用,会用,敢用我们的平台。

技术和创新是互联网助农销售平台的一大重点,同样的平台有许多种,如何从中出彩是个挑战。为了平台更加出众,被更多人了解,普及到更多农村中去,为更多的农民解决滞销问题。我们深入的研究了现有的其他农产品销售平台,从中找出了它们存在的一些问题和值得学习的优点,再加以利用,做到它们有的我们有、他们没有的我们也有。我们最主要创新点体现在以下几个方面:

1. 平台用户提前预约,根据用户的需求来收购小中大型种植农户产品,能够更加准确的了解市场动向,准备相应的农产品,防止过度囤积,滞销难卖。
2. 农产品收购以低于市场平均价格的80%收购。并以市场平均价的95%出售,价格实惠,没有其他中间商压低农产品收购价格,实现更好的助农增收,带来更加丰厚的利润。
3. 对收购点的员工进行食品安全与质量的相关培训,以保证我们收购的农产品的品质更高,产品质量好,市场口碑才好,能使我们的平台被更多人了解,帮助更多的农户,销售滞销农产品。
4. 我们为学生群体专门设置一个服务模式:生鲜水果。网络购物的主流是学生和青年,为学生专门设置一个服务模式能够更好的从其他的平台中脱颖而出,更快进入市场,更好进行推广。
5. 整合资源最终实现农产品生产基地,实现对农产品的整合,争取成为农产品批发。

## 三、互联网助农销售平台存在的问题

目前,互联网助农销售平台仍处于起步阶段,面对即将面临的挑战,必须要准备的更加充分才。为了让平台在运行初期就能够取得较大的成功,我们分析了当下普遍互联网销售平台初期可能会面临的一些问题:

首先是关于平台收购的农产品质量问题,为了使农场产品的质量过关,保障消费者,维护平台信誉,我们会聘请经验

丰富的农民进行收购,并且聘请食品安全专业人员对农户在种植农产品过程中定期指导,使产品质量更上一层楼;再是运输问题,在运输中农产品的质量损失,几乎所有的网络销售平台都会面临运输的问题,在农产品运输过程中产生损失也是难以避免的,为此,在开始收购时我们会使用三轮车进行运输,在检验运输到收购点的农产品质量后,再进行统一运输,配送到家;如何对接农民、寻找货源是一个很重要的问题。因为这是一个助农销售的平台,我们将直接与当地政府部门申请合作,在政府部门了解各地农村农产品种植情况,农民农产品销售情况,实现充足货源;

其次,如何积累有效的用户资源也是必须考虑的因素。在平台运行初期,主要针对的是小区居民和大学生群体,在产品方面也会有专门针对这类群体的服务,在前期主要依靠宣传快速积累用户资源。最后,保证产品的多样性是取得成功的关键,如何让用户对农产品有更多的选择很重要。为此,我们会在平台上将所有的农产品收购地点在地图上进行标注,点击可快速查询到该地区的种植环境和当日蔬果信息实时照片,让用户选择更多样性,提高用户满意程度,留住客户。

最后,随着更多农产品借助互联网销售,农产品同质化问题凸显。互联网助农模式下农产品大多通过地域名称吸引消费者,但同一地区的农产品质量可能会出现很大差异,造成当地农产品口碑不佳。同时,不同地区特色产品差异化不明显,在农产品包装、品牌推广等方面不够重视,未能展现产品的独特性。

#### 四、互联网助农销售平台的研究策略

##### (一) 培育技术人才

乡村振兴中,人才振兴也十分重要。从当今社会来看,农村的发展与城市相比较为落后,农民的文化水平也相对较低,人才匮乏,因此需要提高农村人才的占比,通过专业的技术人员带动农民进行农产品的培育,同时加大对农村互联网人才的培育力度,通过电子商务专家下乡活动和电子商务平台进行一对一线上、线下指导,采用线上、线下相结合的新模式培育人才,为乡村振兴提供有力的人才保障。在农村设立技术培训机构,聘请专业技术人才指导教学,发挥带头作用,邀请乡村企业家进行经验分享,以通俗易懂的话语指导农民,提高农民的积极性,完善乡村人才体系,培育年轻农技骨干,提高技术人员的实践能力和创新意识。

##### (二) 因地制宜提高农业技术水平

提高农村农业的技术水平也要从实际出发,因地制宜,找准适合当地农业发展的模式,把优势发挥到最大。推进绿色高产技术,找到问题的突破口,规划农业发展,做到宜农则农、宜林则林。同时还要对当地进行实地考察,找准当地的优势产业,对症下药,进而提高农业技术水平,使农业发展更高效、更迅速。

##### (三) 政府有所作为,提高农业技术水平

促进农业的发展,政府也应当有所作为。农业农村局应发挥作用,找准定位,及时落实相关政策,组织协调各县实施乡村振兴战略,提高农业技术。对农产品的质量做好检测,保障食品安全,提高检测技术;加强对口扶持,对贫困家庭优先给予帮助,发挥指导监督的作用,适当减轻农民的负担,帮助农民筹资筹劳,在技术方面进行拨款资助;寻求企业联合投资,研发相关技术,提高农产品质量。

##### (四) 加强农村互联网发展,提升互联网助农水平

要加强对农村的信息化管理,国家和政府建设电商平台,引进互联网技术、加快农产品的售卖。还要大力培养人才,对当地居民进行互联网技术的培训,教会居民如何运用互联网卖出自家生产的农产品。地方政府改善农村环境,让那些

有技术的电商人发现当地的发展前景,主动回到农村去发展电商。农产品也要做到信息化,提高竞争力,为农产品打上“身份证”,从根源上解决农产品造假、制假的问题。

##### (五) 因地制宜,根据地区特色农村文化开发直播电商品牌

一是对产品进行检测,产品标准化进行外加工,打出有机农产品的名号,通过考察市场的需求确定发展方向。二是使有机农产品顺应潮流形成品牌,可以加工成成品向外输送,也可以让顾客前来采摘、体验、旅游等,发展乡村产业,用直播电商的形式进行推广,线上线下相结合打出知名度,吸引一些资本入驻,使得乡村特色产业带发展更进一步,帮助农民增收,为农村电商提供更多的可能,推动农村经济发展,实现共同富裕的目标。三是形成一个品牌还需时刻自我总结,分析目前存在的优劣势,好的继续发展,坏的进行改进,形成一个良性循环品牌才能长久发展。

##### (六) 建立互联网助农乡村大学或人才提升工作室

建立乡村大学,改变高校服务观念,培养一批真正对农业发展有益的人才。大学生是社会发展的重要力量,要使大学生群体充分发挥自己的作用,真正的学以致用。可以在大学建立人才提升工作室,培养一批优秀人才深入乡村,加快乡村振兴步伐。大学生可以利用寒暑假时间进行乡村社会实践,助力乡村传承优秀传统文化,推进社会主义乡村建设。在乡村振兴战略背景下,互联网助农可持续发展的实践工作能够立足于乡村振兴战略思想。在新冠肺炎疫情背景下,大部分地区抗疫助农,以“互联网+直播”互联网助农销售为主、其他线上教学为辅,大力发展乡村产业,实施数字乡村战略,推动乡村振兴战略思想对农村发展的影响。

#### 五、结论

我国的互联网助农模式在快速的发展和探讨的过程中,在未来一定会有更多的,更加高效的互联网助农模式,但使现在,互联网助农最好最有效的方式,仍然是在销售方面,所以互联网助农销售平台的社会效益是十分可观的,能够更加深入的推进,就能够为农产品滞销问题提供更好的平台,更加高效快速的实现助农帮农。在此背景下,互联网助农迎来了一系列的机遇与挑战,践行乡村振兴战略思想,发展线上助农,推动农村可持续发展,为农民农业生产种植技术、销售技术、物流运输技术提供安全保障,带动农村经济发展,提高农民收入水平。大力开展互联网助农,完善农村经济发展结构,推动农村产业可持续发展,解决农产品滞销问题,推动乡村振兴发展。

本文系2020年度“互联网+”大学生创新创业训练计划项目研究成果,项目名称为《互联网助农销售平台系统》项目编号:S202010622083

#### 参考文献:

- [1] 郑兰祥,罗甜甜,张好,谢晓东,李佳颖.乡村振兴战略下互联网助农帮农对策研究[J].时代金融,2018(33): 203-206.
- [2] 叶兴庆.新时代中国乡村振兴战略论纲[J].改革,2018(01): 65-73.
- [3] 王筱雯,彭莹.“互联网+助农”典型模式及其影响分析[J].农村经济与科技,2020,31(15): 174-175.
- [4] 朱芯雨.互联网背景下农产品发展状况分析[J].商业观察,2021(7): 61-63.
- [5] 刘萍,邓天文,李世钰.数字化背景下电商助农新模式研究[J].合作经济与科技,2021(17): 80-82.