

创新创业孵化梦想 ⑪

瑞安淘,让农产品零成本搭上电商快车

■记者 宋环环/文 王明洲/图

不用开车到湖岭,家门口就能收到来自海拔800米深山里的土鸡蛋,将瑞安本土的优质农特产品从田头直送到市民餐桌,如今这样便利的购物方式在瑞安成了现实。

瑞安淘推行农户免费零成本入驻,剔除了中间环节,销售价格比普通实体店的零售价格更有优势,让消费者获得实惠。除了瑞安淘农产品电商平台,凭借推广、人员、技术等方面的先天优势,瑞安日报有限公司正在全面布局农产品电商产业,让瑞安本土的农产品销往全国各地。

昨日,记者来到位于瑞安日报社一楼的瑞安淘O2O体验馆,红底白字的招牌煞是醒目。店内一派忙碌,工作人员正忙着上架新一批农产品,不少市民正在店内选购商品。



瑞安淘O2O体验馆内人气高,消费者忙着用手机下订单。

外地农产品入驻 让瑞安市民零距离品尝

随着电商越来越成熟,农产品电商交易额越来越大。据统计,未来五年我国农产品电商交易额占农产品交易额的5%。不少业内人士认为,由于购买便利、选择性广、优惠活动多等优势,不少消费者选择网购农产品。而2016年,农产品电商平台竞争日益加剧,那么,瑞安淘在这样的电子商务浪潮中又是如何获得一席之地?

瑞安淘不仅淘到本地最优质农产品,还远涉外地,立足资源地,找寻最纯正、口感最好的农产品,更把这份透着感情的农产品,进行展示、包装、销售,“这仅是瑞安淘才可以买到的农产品,我家孩子很喜欢吃新疆阿克苏苹果,现在想再次过来买,可惜已经卖完了。”一位正在体验馆购买顾客说。

当时,“红遍全国”、“红透网络”、“红得像冬天里的一把火”、“在内地甜蜜‘发酵’”……关于阿克苏苹果的网络热词层出不穷。新疆的阿克苏苹果以独特地理气候条件下长出的冰糖

心苹果,色泽口感俱佳。为了让瑞安淘采购到口感最好的苹果,“店小二”们动身出发,从瑞安到达新疆,从联合50家媒体集体去果园参观、采购,饱含新疆情的苹果,与新疆的人们产生了共鸣和互动。

1月8日,当15吨的新疆阿克苏苹果到达瑞安的时候,经过20多人三天加班,对苹果进行了精选,再经过精美包装后,如期在瑞安淘O2O体验馆和顾客见面。当顾客品尝到口感好,转味清香,没有渣的新疆苹果时,“店小二”们不仅把果农的心情一道附着在每一个苹果身上,而且把情感细流倾注苹果中,每一个细节都透着最朴素的情感。

瑞安淘卖的新疆阿克苏苹果红了,一个星期卖完,正当产品销售一空时,“店小二”们已经在酝酿着寻找新产品,比如东北黑木耳、南宁贡柑、山东烟台红富士冰糖心等一些外地产品入驻瑞安淘,成为销售的主力,让瑞安市民“零距离”品尝外地优质农产品。

电商O2O让农产品零成本入驻

电商的趋势是线上、线下的商业模式,本地化O2O已成为必然趋势,所以农产品电商如何线上打造吃货的圈子,线下打造体验的圈子,成为本地化融合的重要策略。

2014年8月28日,瑞安日报依托当地的影响力和优势,在商派强大的系统支撑下,全方位服务社区用户的电商购物平台“瑞安淘”上线。上线初期,以瑞安本地农产品为主打产品,O2O为运营方式,下设网络销售平台瑞安淘(网址:www.taooo.cn),及线下电商孵化园、瑞安淘O2O体验馆等,瑞安淘推行农户免费零成本入驻。据“瑞安淘”负责人李翔介绍,瑞安淘2015年,日单达到300多单,营业额170多万元。

李翔说,作为“瑞安淘”农产品电商平台的线下体验馆,推行线上网店和线下实体店联动发展的模式。市民可以在体验馆内看好实物,在线上平台下单,在体验馆内提货。目前,O2O体验馆已开放了PC端、APP、微信、支付宝等多个支付平台。

记者了解到,瑞安淘推行农户免费零成本入驻,本土农户、合作社只需要负责产品质量,剩下的产品包装、物流、客服、配送都由瑞安淘来完成。据悉,瑞安淘电商平台共已入驻商家54家,其中瑞安本地农业合作社5家,瑞安本地农业龙头企业16家,瑞安本地及外地个体农户33家;线上注册用户为10600位,线下实名用户约3万名,并设立多个

如“尝鲜瑞安淘·市监站”、“尝鲜瑞安淘·莘塍三小站”、“尝鲜瑞安淘·时代大厦站”等社区微站。

电商入驻孵化基地更是承担起了“瑞安淘”与“入驻商家”的对接和融合的责任,为农产品开启了一扇全新的大门。Coffee Shop般整洁、舒适的市农业电商产业孵化基地,也正是在这里,电商为农产品包裹了一层“梦想”的外衣,让它们从此变得与众不同。产品展示、包装、拍摄、入驻咨询、知识培训……还有瑞安淘推出的团购模式,它看似虚无,却是瑞安淘电子商务平台和消费者之间最“真实”的连接点,产品的展示陈列、消费者线下自行提货点、用于消费者对电子商务的直观体验。

有这么一群店小二 让入驻农产品越来越好

在芳庄,有一个从瑞安市区开车过去都要花掉一个多小时的深山小村,只因一次偶然,让瑞安淘寻到了它的不同,纯净的空气,清澈的溪水,还有林间自己觅食的鸡。

在临海涌泉,这个千年古镇,因为柑橘面积、产量大,很快也迎来了寻觅而至的“店小二”。

……

半年多来,瑞安淘的诸位“店小二”,走得了泥泞小路,赶得了鸡鸭白鹅,习得了一身“本领”,却也打开了另一番全新天地。瑞安淘上每个农产品都是经“店小二”精心挑选,每个农产品是他们走山访路探寻的。

据“店小二”们介绍,当时他们进入临海涌泉,当地的村民热情的来招呼他们,并介绍砂糖橘分很多品种,有两个村的蜜桔口感特别好吃。村民带着他们来到外岙村的岩头鱼,砂糖橘有长在山上和田里的,山上的蜜桔可以带皮吃,并且没有渣,而田里的蜜桔水分足,但吃后有渣。当时他们选了山上的口感好的蜜桔作为进货的货源,“采到这么好的货源,真是不枉此行!”他们几个人感叹道。

当然,“蜗居”从不适合电子商务,自然也不适合瑞安淘。“店小二”们笑言要“走出瑞安,冲出浙江”,而事实上,瑞安淘也的确在这条路上走得越来越远,也越来越好。

