

经济新闻 | 创业

小本农产品电商
创业从本地入手

创业

调查

“我想为郑州的白领们解决菜篮子、米袋子、果篮子问题,让他们上个网就能把菜买回家。”创业者小穆想做一个“菜篮网”。其实,像小穆这样的创业者在郑州很多。

但是,最近行业内的一句话让小穆犹豫不定,“很多人说,农产品电商亏本运营是行业现状,我是该继续做下去,还是就此停手?”

郑州晚报记者 沃林婀娜 实习生 陈冉

现有农产品电商都在亏本运营

日前,有媒体公布了一组数据,这让小穆陷入困惑:目前全国涉农电子商务平台已超3万家,其中农产品电子商务平台已达3000家。然而,农产品电商大多都在亏本运营。

“文章里说的都是走在前沿的大公司,他们的投资金额都在几千万。他们都在亏本运营,像我这样的小户敢继续下去吗?”

“农产品毛利太低,营销成本高,算下来没有利润支持。”葛

先生也和小穆一样,当初也是对农产品网上销售充满了信心,但是一年下来他赔了30万,无奈的他已经转投其他行业。

“不单说产品的选择和投入,网站或者淘宝店铺的前期投入就非常巨大。”葛先生说,“除非你产品的利润足够大,才可以撑起整个店面的生存。”

像葛先生这样的情况不在少数,有不少知名的电商都纷纷倒下,或苦苦支撑。

农产品电商未来的竞争在线下

纵观各大城市的农产品电商,大多都磨刀霍霍准备大干快上。

河南杰夫电子商务公司CEO吴景洪认为,在国家经济社会多元化发展的大趋势下,农产品触网是个大趋势,随着消费群体的壮大和物流配送体系的健全和发达,农产品电商最终会突破盈利困境。

“任何行业里都会有闭店的可能,电商比较特殊,它属于技术和知识密集型行业,所以其失败率会高于其他行业。”他说,现在线上的技术已经成熟且较容易,只是一种交易方式,真正的功夫和未来的竞争几乎全在线下。“谁能练好线下的内功,组建好自己的团队,未来谁就能真正在这个行业站稳脚跟。”

不要以过多的品类来吸引购买需求

再来就是项目定位的问题。吴景洪说,科学的品类选择是创业成功的一大半,所以农产品电商定位品类相当重要,千万不要以过多的品类来吸引更多的购买需求。“在多品类混合的供应链体系,特别是农产品品类,会让你亏声四起,搞不好还砸了你的品牌。”

吴景洪解释,无论是传统零售还是电子商务,运营的核心都是品类驱动的供应链。“为什么顺丰优选开始要选择进口食品,阿里巴巴为什么要选择美国车厘子和阿拉斯加海产,这些品类的定义不仅仅与人群需求相关,也跟供应链支撑能力密切相关。”

小本创业要从本地化入手

“本地化O2O已成为必然趋势。”吴景洪说,未来的趋势就是线上社区+线下社区,“现在60%~70%的消费发生在3公里之内。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。像小穆这样的小本创业如果

不从本地化入手,一定会亏。”

他说,由于农产品受商品质量、物流等因素限制,不管是小而美的农产品电商,还是像顺丰优选、阿里巴巴这样的全国铺开的市场,建立本地化的服务体系都是必然的趋势,要和社区服务站、便利店等机构整合。

如今在很多超市里都可以看到各种试吃摊位,从饮料到点心,各种快消食品俱全,免费试吃的活动随处可见,但真正引人“杂堆”的倒并不多见。而近来,河南地区又多了一种为众人称赞的新试吃食品——大骨面,飘香的骨汤让整个超市的人都hold不住。

汤香绕超市
“河南大妈”扎堆大骨面试吃区

为了让众多消费者能通过味觉亲身感受“大骨汤,面更香”,白象在河南地区一、二线城市的多家大型超市设立了大骨面试吃体验区。通过促销员的现场烹制,一碗碗香气浓郁、飘散八方的白象大骨面吸引了大批超市顾客驻足品尝。其中,不乏每天超市采购的主力军“河南大妈”,有的甚至成了每天的“常客”。

从试吃到聊天,从泡面方法到骨汤口味,“河南大妈们”与促销员渐渐成为朋友,形成了一个厨艺交流的圈子。

在促销员的指导下,“河南大妈们”边试吃,边学习,学会了很大骨面的烹制方法,以骨汤为基底的大骨面在“河南大妈们”的手中也衍生出多种多样的美食。煎炒烹炸样

样引得旁边的小朋友不禁想流口水。尤其在中午和傍晚,白象大骨面试吃区飘香四溢,成为超市中一道靓丽的风景线。

品尝美味的同时,也让更多人深入了解了白象大骨面。从工艺、健康等各方面改善了人们长期对方便面充满厌恶的感觉。白象大骨面获得了拥有“食品界诺贝尔”之称的“全球食品工业奖”,成为世界方便面行业50年来唯一获此奖的产品就是最好的证明。

从2003年国内首款白象大骨面上市,到2005年白象大骨面全年销量突破5.7亿,再到2010年推出升级版精炖大骨面,白象在骨汤面的研发上一直在努力。2013年7月,在酝酿了将近3年的时间后,白象新大

骨面闪耀上市。通过现代工艺进行真实骨汤浓缩的新大骨面不仅拥有“大骨汤、面更香”的美味诱惑,更实现了从白水泡面到骨汤泡面的全新升级。白象坚持将骨汤与方便面相结合这一创新之举不仅仅是开辟了方便面又一新品类,为整个行业带来了新的经济增长点,更是成为引领整个行业走出泥潭、走上自主创新和转型升级之路的先行者。

10人品尝9人称赞!据了解,白象推出新大骨面后,受到消费者的广泛认可和好评,在多个城市的销售量也一路飙升。白象大骨面通过骨汤、面条和蔬菜的完美搭配,为消费者提供美味+健康的全新选择。

郑州晚报记者 李丽君

迎圣诞合生元妈妈100积分清零大优惠

12月20日至22日,合生元集团旗下全新O2O移动电商平台——妈妈100推出“迎圣诞,积分清零大优惠”促销活动。妈妈100手机版将联手线下全国妈妈100会员店,为会员妈妈们打造全方位的母婴购物体验,实现门店与手机优惠同享。

妈妈100积分清零大优惠

会员妈妈购买合生元集团产品所累积的积分将于2014年1月1日零点清零,为感恩回馈会员妈妈们,妈妈100继“疯狂双11”之后再次重磅推出“迎圣诞,积分清零大优惠”活动。

在12月20日至22日期间,妈妈们通过妈妈100手机版手机下单或前往各大妈妈100母婴店,购买合生元集团旗下指定产品均可享受“加积分,额外优惠兑超值商品”活动,比如买6罐合生元或素加同系列奶粉+1积分或买5罐+500积分,即可兑换1罐同系列奶粉,参与此次优惠兑的产品还有合生元益生

菌、葆艾洗护用品。(6个月以下宝宝不参与促销活动)。

线上门店优惠同享

此档活动将实现门店与手机优惠同享,真正达到线上线下融合、资源共享的O2O模式。喜欢手机购物的妈妈们手机下单,可以享受“闪电送货到家”、“全场免邮费”等会员特权和购物体验。而喜欢门店购物体验的妈妈们,可以亲自前往妈妈100母婴店通过妈妈100手机版进行选购。

据悉,依托强大的线下母婴店合作资源的妈妈100,将进一步在互联网和移动平台上加大力度进行会员推广,吸

引更多妈妈们进入合生元会员体系,通过手机版下单给消费者真正带来便利与信任。

如何下载安装妈妈100手机版

方式一:通过苹果商店或者安卓电子市场搜索“妈妈100”,可下载安装;

方式二:用手机扫码工具,扫下方二维码即可安装。

郑州晚报记者 辛晓青

信诚月月支付 12月20日结束募集
全额宝 5.85亿背后的努力!

2014年已在眼前,回首2013年,基金市场迎来发行、创新“双新高”。Wind显示,截至12月13日,2013年市场发行了354只产品,相对去年全年的260只,增幅达36.15%;同时行业指数分级、定期支付、浮动费率、创新货币基金、互联网金融等创新产品如雨后春笋般出现。其中,可“定期派现”的定期支付债基在震荡市给投资者吃了一颗定心丸,“分外受宠”。据了解,正在发行的信诚月月定期支付债基将于12月20日结束募集,在此之前,投资者仍可通过中国银行等渠道购买。

30小时5.85亿销售,这已经写入了基金互联网的商业史册。今年,互联网对整个基金乃至整个金融界所带来的冲击波还在延续。面对冲击波汇添富选择了拥抱基金业互联网的新纪元。

流量、转化率、流失率,这些原本出现在淘宝、天猫、京东等电商行业的词汇,越来越多出现在汇添富人的口中。“个性化产品、专业化服务,柔性化的销售,这是汇添富电商转型升级的基因。”汇添富相关负责人表示,借助互联网汇添富打开了基金市场的新蓝海。



创业

【创富热线】(9:00至17:00)
记者手机
18625786205
15343712892

【新浪官方微博】
郑州晚报创业者俱乐部
【腾讯官方微博】
郑州晚报创业者俱乐部
【微信号】chuangfw



【QQ群】156963504
【记者QQ】734778182