

转型季

聚焦沪郊农业新主体

森蜂园的新型营销模式探索

【动向】

文/李海滨 随着电子商务的快速发展,以及互联网营销模式的不断创新,传统营养保健食品以专卖店为主要销售渠道的销售模式受到了越来越大的冲击。一方面,高昂的运营成本给企业的盈利带来巨大压力;另一方面,互联网、手机等新型销售平台的兴起带来的实体门店客源的流失,也导致了实体门店的销售业绩的下滑。在多种因素的影响下,作为传统的营养保健食品企业,面临着巨大的生存压力。

因此,在这个大背景下,企业经营模式及盈利模式的创新显得越来越迫切。近两年来,上海森蜂园蜂业有限公司对传统营销模式的转变进行了积极的思考与探索。



【挑战】 传统营销模式困境多多

据统计,随着我国老龄化社会的来临,健康产品的市场规模十分巨大,而国家也十分重视健康产业的发展。从这个角度来看,营养保健食品的市场还是很看好的,但现实中实体店客流减少,运营费用高,而被看好的电子商务平台的销售,其实也是面临着价格战、利润低的困境,也只是看上去很美,只有做过电商的人才能体会其中的心酸。

上海森蜂园蜂业有限公司作为一家专业的蜂产品企业,产品类型属于营养保健食品类,近年来的经营同样也面临前面提到的问题。但是企业要发展,就必须顺应市场发展的需要,否则只有死路一条。公司也在不断思考,不断摸索,希望找到一条既符合市场发展趋势,又能结合企业实际情况的活路。近两年来,企业不断学习和实践,根据市场调研以及企业未来发展方向,制定了一条“O2O+F2C+CRM”相结合的销售模式。

【探索】 销售“O2O+F2C+CRM”相结合

首先,企业决定打造一个以体验式消费为主的体验中心,实现线上线下的有机结合(O2O)。体验中心的建设,就是通过改变传统的销售模式,让消费者在良好

现实的环境中体验产品的出众品质,了解产品性能,感受产品的文化气息,切合自己的实际生活需求,选择适合自己的产品,最后成为产品的忠实客户。体验中心围绕着顾客体验这一目标,打造一个让消费者有痛点的新型购物环境。体验中心肩负着未来企业直接面向消费者展示与引流的功能。通过新产品研发,产品创新,吸引新顾客,针对作为未来消费主力的年轻消费群体,让好吃好玩成为消费者的第一感受,为后续客户开发提供引流的作用。

顾客在体验中心体验满意,有意向下单消费,这个时候,可以利用手机、电脑等终端,登陆企业的客户端进行线上线下,订单由工厂直接接收,并由工厂进行物流配送。实现工厂到用户的扁平化过程,减少中间环节(F2C)。

作为“互联网+”线上线下的重要组成部分,有了体验中心的引流,为企业带来丰富的潜在用户数据,如何开发利用,是一个重要的课题。CRM 用户管理系统的出现,解决了这个难题。利用大数据软件的分析,找到不同消费者的消费需求,有针对性的后续跟进,把新顾客开发成企业的忠实用户,为企业的长远发展提供可靠保障。CRM 系统的功能定位包括加强客户沟通,建立与客户的长久良好关系,提升企业的服务能力和服务水平,增加顾客的忠诚度。第二就是采集顾客信息,分析用户需求,为企业的发展、产品研发提供丰富可靠的数据依据,深挖潜在客户,为企业的

长远发展提供保障。

【实践】 新型商业以顾客为核心

这种创新商业模式,改变过去传统蜂产品行业的“生产工厂—经销商(一级经销商、二级经销商等)—零售终端—顾客”的传统销售渠道,建立一个以顾客为中心,以“工厂—体验中心—电子商务平台”为基本点,组成一个环形流通渠道的新型商业模式,缩短产品到顾客手中的环节,压缩现有专卖店数量,加大电子商务平台的投入,降低企业整体运营成本,提升顾客体验消费的感受,吸引新的顾客群体,为企业带来新的利润增长点。新型商业模式的核心是以顾客为核心,一切围绕着“客户服务”。工厂承担商品的生产,体验中心承担顾客体验,电子商务平台担负顾客购物消费。

通过这种新型的服务模式可以达到以下效果:一是减少商品流通中间环节。实现实时调拨,合理分配资源,提升商品周转率,降低企业的运行费用。二是减少销售终端数量,降低运营成本,改变原有的数量竞争模式,转向向精细化服务竞争方向转变,提升企业服务水平,提升顾客消费满意度,提高顾客管理水平,深入了解顾客需求,有针对性地提供差异化、特色化的私人定制服务。三是吸引年轻消费群体,为企业带来新的利润来源。四是适应互联网经济发展形式,符合市场发展需求。

京津冀食用农产品“场地挂钩”

为进一步充实北京市民菜篮子,提升三地食用农产品质量安全水平,天津、河北种植养殖基地(合作社)与北京市批发市场签署《食用农产品“场地挂钩”供应保障协议》,为三地食用农产品生产经营者搭建互通互助、互利共赢的对接平台。

2016年,京津冀三地围绕食品药品安全区域联动协作机制建设、食品领域全产业链追溯以及畜产品质量安全保障供应等方面签署了4项合作协议,推动建立了畜产品、蔬菜、蔬果等农产品“场厂挂钩”机制。

去年推行的“场厂挂钩”制度主要针对牛羊肉食品安全保障及供应。目前北京8家大型农副产品批发市场已与河北省唐县及定州市、天津市蓟县及北京共7家屠宰加工企业分别签订《京津冀市场流通环节畜产品质量安全保障供应合作协议》,并与河北大厂、易县、定兴地区3家牛肉屠宰加工企业达成合作意向,确保首都放心肉工程保障供应。

本次签订的“场地挂钩”协议主要从生产种植源头上为食用农产品提供了食品安全保障基础。目前已初步选定河北省及天津市具有一定工作基础、食用农产品生产供应量较大的种植基地、贸易商、农民专业合作社等作为产地准出试点单位,与北京丰台区农产品批发市场签订《食用农产品“场地挂钩”供应保障协议》,以水果、蔬菜为两地产销衔接试点的品种,先行开展产销对接。

据悉,今后三地将不断深化食用农产品产销衔接试点的区域和品种范围,探索建设京津冀一体化婴幼儿配方乳粉、畜禽产品、水产品食品安全物联网主体信息互通与共享数据库,构建食品安全物联网追溯信息互通与共享数据库,实现进京食品的全过程追溯体系。 杨学聪

江西省规模种植绿色超级稻

产量、品质、抗病性保持超级稻特性,同时又具备旱稻节水、节肥、生态环保性能的绿色超级稻(节水抗旱稻)在江西省规模推广。据该省农业部门数字,今年江西省绿色超级稻种植面积,已由去年的2万亩骤增至20万亩。

江西省农业部门专家认为,在深入推进农业供给侧结构性改革中,规模种植绿色超级稻符合农作物品种“优、新、绿”的发展要求,既能为保证国家粮食安全提供新动力,又能增加农民收入。

据了解,绿色超级稻是在水稻科技进步的基础上,植入旱稻节水抗旱特性而育成的新品种。专程前来向李德强教授节水抗旱稻技术的上海市生物基因中心首席科学家罗利军介绍:“水稻每年要吃掉全国50%以上淡水,农药、化肥洒在水中,只有30%被吸收了,其他流入了江河湖海。”如何让水稻既少“吃水”,又使缺水型中低产田焕发新机?经过多年攻关,罗利军率领上海市生物基因中心团队研发出了绿色超级稻,它既节水,又能粗放生长,免耕栽培、旱种旱管,产量毫不逊色于传统水稻。2013年,这项研发获得了国家技术发明奖二等奖。

去年,绿色超级稻在江西省试种2万亩获得成功,平均产量达到500公斤以上,最高的亩产达636公斤。江西省农科院水稻所研究员陈大洲说:“绿色超级稻的产量、米质与水稻基本持平,但能节省50%以上的灌溉水,大量减少面源污染和温室气体排放;在灌溉条件不足的中低产田,节水抗旱稻在缺水条件下可实现稳产保收。”目前,江西省有中低产田3000多万亩,如果全部推广种植节水抗旱稻,全省每年可增产稻谷50多亿公斤,农民可增收100多亿元。据了解,江西省将采取措施,加大推广种植绿色超级稻的力度。 宋海峰 方又平