

聚焦食品农产品电子商务

为农产品创品牌寻找一个支点

电商巨头云集潍坊探寻电子商务与农产品融合新机遇

编者按：11月17日至18日，2016世界食品农产品电子商务大会和世界食品农产品电子商务博览会相继在中国食品谷潍坊市举行。来自国内外众多电商从业者、专家齐聚潍坊，共同探讨食品农产品电子商务发展。一场世界级的盛会缘何落户潍坊？得益于潍坊市将农业与“互联网+”结合的实践。作为农业大市，潍坊近年来推动互联网与优质农产品高效对接，打造农产品电商发展隆起带。对此，本期《大众日报·潍坊新闻》聚焦食品农产品电子商务，深入探究食品农产品电子商务的现状和未来。



□记者 张蓓 报道

11月18日，2016中国食品农产品电子商务博览会在潍坊市富华国际展览中心拉开帷幕。本届博览会共吸引了650个品牌参与，其中不乏阿里巴巴、益海嘉里等多家知名企业参加，潍坊本土农产品受到不少外地客商欢迎。博览会也吸引了当地市民的关注。

困扰很多电商平台的一件事情。他认为，在这种情况下，在潍坊举办的这次电商大会恰逢其时，建议有关部门未来可以通过评选，构建起全国乃至国际的优质食品农产品电商的评选机制，建立一个沟通的渠道。在劣质农产品供大于求，优质农产品供小于求，国外猕猴桃、樱桃、车厘子等各种商品化、标准化农产品大举进军中国的内忧外患大环境中，在烧钱、赔钱的生鲜电商1.0时代、2.0时代成为过去式时，食品农产品电商能干什么？对此，不少“大佬”都提到两个字：品牌。“在中国很多的农产品是没有品牌的，由

于我们没做产业化，没有产业化就做不了品牌。所以，我们这两年主要做的就是培养出一批农产品品牌。”天猫生鲜总经理、喵鲜生负责人何春雷说，天猫生鲜今年在帮一些地方性的协会、企业打造地区性品牌，比如阳澄湖大闸蟹，今年就第一次做到了规范化，现在能够登陆淘宝和天猫的，都是通过政府审核认定的企业，冒牌货在这里没了立足之地。说起品牌化不得不提到褚橙。今年是褚橙的第五年，目前的市场预售价格在每斤12.8元到16.8元之间。不过，此前的2009年，北京新发地市场已经在销售褚橙，当时的售价

仅在每斤4元到5元。为什么褚橙的售价日渐走高？在互联网时代，用一种低成本、高效率的方式轻轻撬动，就能够使一个品牌和价值被这个市场所认知，我们把它总结下来叫做黄金支点。”在天下星农创始人胡海卿看来，褚橙前几年没有走俏，是因为很多人没有找到背后的支点——褚时健，把褚时健和褚橙的故事讲好了，产品的特点也就出来了。“人生总有起落，精神终可传承，这是黄金支点。”胡海卿说，通过农业的品牌孵化、传播，褚橙获得了50倍流量的增长；褚橙成为励志橙子，又达到了100倍的增值。

大家都认为最好的粽子在江浙，但在湖南省有一个品牌汨罗粽，汨罗江正是爱国诗人屈原投江处，当地1000多年来一直传承着做粽子的传统。“所以它的黄金支点就是文化。”胡海卿说，这个首次亮相的品牌被放在了粽子专题的第一位，价格比其他品牌贵一倍，销量却高于大多数品牌。

“要好看，不仅仅是网红，它也可能表现为有思想、有态度、有想法，才是颜值。就像褚橙一样，它是一种精神，是一种文化。”中国电商委执行秘书长、新物种实验计划发起人、场景实验室创始人吴声直言不讳。

“一个好的农产品，一个好的农产品品牌，不能只是打动你的舌尖，它应该能够触动你的心。”胡海卿说，中国是一个农业大国，迄今为止除了褚橙品牌之外，还没有看到特别亮眼的商业品牌。

胡海卿认为，优质农产品长久发展的根本。一直以来，优质农产品的上行一直不是很理想，只有将各地的优质原产地特色农产品形成品牌走出去，农民的收入才会增加，农村的贫困问题随之也就有望解决。

目前，优质农产品上行，电商企业都在进行探索。天下星农团队正在致力寻找中国最优质的农产品，联合出品机构一起孵化出农产品的商业品牌，设计品牌推广计划，以及为这些品牌农产品进行销售渠道对接，让“优品收获优价，良农受到尊重”。

全国全民参保登记工作研讨会召开 潍坊作为先进典型在会上介绍经验

□记者 张蓓 报道
本报潍坊讯 近日，全国全民参保登记工作研讨会召开。潍坊市作为全国试点城市的先进典型在会上作了经验介绍。潍坊经验及显著的工作成果受到与会人员的广泛评价和赞赏，尤其是潍坊市建立的严格的督导考核制度、对失联人员的大搜寻行动和6个结合的创新做法，成为引领全国的示范样板向全国推广。

潍坊市被确定为全国全民参保登记计划首批试点城市以来，以成功创建全国电子社保卡示范城市为全国社会保险标准化建设先行城市为基础，全力推进全民参保登记计划试点工作，取得了超预期的工作成果。2016年，潍坊市全面深化改革领导小组将全民参保登记计划试点工作列为重点项目，及时发现和协调解决工作中遇到的困难和问题。

到目前，通过入户调查登记人员深入细致的工作，被调查人员新增参保人数2.9万人。与社保卡信息和个人权益记录邮寄信息的采集结合起来，为社保经办工作的长远发展提供真实可靠的数据支撑。与待遇领取资格认证结合起来，通过逐户调查登记以及与公安、民政等部门就户籍、死亡等信息的比对，共查处死亡冒领社保待遇1423人，合计金额200多万元，都分别依法作出了相应处理，冒领社保待遇的现象得到有效遏制。

3项专利获中国专利奖

□记者 张蓓 报道
本报潍坊讯 近日，潍坊市豪迈机械科技股份有限公司的发明专利“巨胎硫化机”、潍柴动力股份有限公司的发明专利“一种发动机控制方法及装置”、雷沃重工股份有限公司的发明专利“玉米收获机”等3项专利技术荣获第十八届中国专利优秀奖。

据悉，中国专利奖是我国在专利领域的最高政府奖，由国家知识产权局和世界知识产权组织联合授予，用于表彰运用知识产权制度、为技术创新和经济社会发展作出突出贡献的发明人、设计人和专利权人。

“廉洁家风”故事大赛举办

□记者 张蓓 报道
本报潍坊讯 11月16日，潍坊市纪委举办了“家风正，政风清”廉洁家风故事大赛决赛。经过前期初赛、复赛，共有50名选手进入决赛。此次比赛选手，既有兢兢业业的基层公务员，也有敢死扶伤的“白衣天使”，既有奋斗在税收一线的税务工作者，也有默默耕耘在三尺讲台上的人民教师……比赛中，参赛选手围绕“廉洁家风”主题，从家风、家训传承入手，用纯洁质朴的语言，讲述自己或身边人廉洁自律的家风故事，用形象生动的故事诠释廉洁家风内涵，选手们的精彩表现赢得在场观众的阵阵掌声。

6家星创天地在科技部备案

□记者 张蓓 报道
本报潍坊讯 近日，潍坊市推荐的山东青州（国际）花卉星创天地、青州“华盛农业”星创天地、昌乐县职业农民星创天地、寿光三木现代种业科技培育星创天地、寿光市鲁盛农科星创天地、寿光蔬菜星创天地等通过科技部组织的专家审核，已在科技部备案。

星创天地是发展现代农业的众创空间，是农村“大众创业、万众创新”的有效载体，是新型农业创新创业一站式开放性综合服务平台，旨在通过市场化机制、专业化服务和资本化运作方式，利用线下孵化载体和线上网络平台，聚集创新资源和创业要素，促进农村创新创业的低成本、专业化、便利化和信息化。

通过星创天地建设，进一步激发潍坊市农业农村创新创业活力，优化农村创新创业环境，加快科技成果转化转移，提高农业创新供给质量和产业竞争力。



扫描二维码，在网页中打开并下载，轻松安装新悦大众客户端

□责任编辑 赵卫平
电话:(0531)85193261

潍坊本土网络平台致力于解决农产品滞销、食品安全等难题

世界级盛会上的潍坊思路

□本报记者 郑颖雪 张蓓

11月18日，以“汇聚优质资源，促进农商互联”为主题的2016世界食品农产品电子商务博览会在潍坊开幕。650多个国内外食品农产品行业知名品牌在12000平方米的展厅亮出自己的新产品、新思路，其中潍坊本土麦壳网、“菜E购”等平台，吸引了众人的目光。

麦壳网尝试解决农产品滞销问题

20天360万斤滞销黄金梨卖出，5天销售17万斤临朐葡萄，提起麦壳网，不少潍坊人都表示听说过它帮助农民解决农产品滞销的事迹。麦壳网成立以来，尝试利用互联网打通优质农产品信息不对称问题。

麦壳网负责人王森告诉记者：“由于国

内小农经济本源深重，难以形成规模化经营，很多商场存在信息死角，也没有健康的调节机制，所以导致农产品供需脱节严重。”在他看来，形成农产品滞销的缘由有许多，农产品季节性汇集上市，商场供过于求，农产品报价动摇频频，产销信息不对称形成跟风栽培等，都会引起农产品滞销。

除了难以预测的气候因素影响外，形成农产品滞销的缘由可以归结为商场信息落后或不对称。

麦壳网通过互联网信息的高速交通能力，把信息流打通，帮助农产品做出优势和品牌。麦壳网只对“物美”的滞销农产品来做帮扶。“我们发现，只是单纯地帮助滞销农产品是治标不治本的。所以，我们今年在服务农户的过程中更加侧重技术和服务方面，让滞销的农产品越来越少，才是根本解决办法。”王森说。

肉菜直供平台保障食品安全

如今数量越来越多的餐饮酒店，每天使用的蔬菜生鲜体量庞大。但是，每家酒店独立采购，经济成本高，食品安全问题也难以保障。由潍坊本土企业自主研发的“菜E购”商城，依托潍坊食品安全闭环供应链体系链接供应商与餐饮酒店采购方。

来到出口标准农产品流通平台展区，“菜E购”商城负责人杨林正在为前来参观的客户介绍：“‘菜E购’商城是第三方开放性生鲜电商平台，定位于中国领先的餐饮酒店行业B2B采购平台，依托潍坊市肉菜蔬菜流通追溯体系创建。平台以生猪屠宰场、蔬菜加工企业为供货商，以餐饮采购单位采购商，整合检疫检测信息，结合第三方冷链物流，形成‘统一采购，统一配送’的新模

式，为企业直降采购成本10%-30%。”

“菜E购”充分利用国际主流B2B平台技术，与中国餐饮行业供应链实际需求相结合，建成了具有国际领先水平的供应链综合服务平台。同时还制定了包装、仓储配送等一系列标准，构建了行业信用及食品安全源头追溯体系，形成产业端和消费端大数据集成与运用，推动行业发展。

“菜E购”未来的目标是帮助全国近千家餐厅做统一采购，减少农产品流通环节，降低商户供应链成本，保障食品安全。“我们的直供平台上线便赢得了市场的广泛好评，平台交易额不断攀升。”杨林告诉记者，在做好潍坊中心城区市场的基础上，“菜E购”还会开拓潍坊市外市场，同时开展生猪采购、配送进社区等业务，将平台往前延伸到种养殖交易环节，向后延伸到社区，将优质食品配送到消费者手中。

今年“双十一”，天猫第一次全面用大数据来进行人工智能的筛选

电商用上大数据前景美妙操作不易

□本报记者 张蓓 郑颖雪

今年“双十一”期间，当市民们都在关注卖了多少货，成交了多少货时，天猫生鲜总经理、喵鲜生负责人何春雷却在关注平台在哪些方面获得了进步。“今年的‘双十一’，我们第一次全面用大数据来进行人工智能的筛选。”

根据第三方的预测——来自尼尔森的报告中提到，2017年生鲜电商的规模将超过1000亿元，并且在后面几年还将保持高速增长。但现实却是哀鸿遍野，来自于中国农业生鲜电商发展论坛的数据，全国目前总共有4000多家生鲜电商企业，其中7%是巨额亏损，88%是略亏，4%是持平。

流量成本高，用户扩张慢，隐性成本高，冷链物流不成熟，非标准物流损耗高等成为生鲜电商企业的痛点。如何用大数据解决目前生鲜电商的痛点，在近日举行的2016世界食品农产品电子商务大会上，这一话题引起热议。

细心的消费者不难发现，在天猫“双十一”大促会场，每个人看到的会场页面其实是不一样的，喜欢手机的人进入会场页面先看到的是手机，喜欢食品的人瞬间会看到食品。“我们所有的商家店铺今年也实现了个性化，

比如说一家卖服装的企业，这一家店铺北方消费者进入店铺以后看到的是冬装，华东或者华中的消费者看到的是秋装和初冬装，南方消费者可能看到的是秋装，甚至有的地方看的是夏装。顾客到了这个店，以后会瞬间辨别出他是买过多少次的消费者，需要给他打几折，而且新用户也可以计算出消费潜力是怎么样，而且我们也会给优惠。”何春雷说，今年的“双十一”更多是用大数据来促进商业，物流亦是如此，很多消费者发现今年“双十一”的物流发得非常快，这得益于菜鸟物流大平台，“菜鸟今年第一次在最高峰发出2.1亿个包裹，这需要大量的数据和分配，也就是说哪个物流公司，在哪个配货站，在哪个中转中心发出，不至于货物堵塞，今年在3天之内已经发出6.7亿个包裹。”

大数据带来的好处，U掌柜创始人兼CEO祝鹏程也深有感触。U掌柜旨在利用移动互联网为消费者打造一个生鲜美食精选超市，实现1个小时的顾客体验。可以做到一个小时送达，U掌柜依托的是一种新型的供应链解决方案前置仓的模式，可以从3公里之内的推送半径把商品送到消费者的手里。

前置仓模式听上去非常美妙，但是实际操作起来非常难。“在这里面最难的是什么

呢？就是对于库存的预测和销量的管控。”祝鹏程坦言，生鲜商品的保质期非常短，如果供大于求，就是损耗；如果供小于求，就是缺货。而前置仓的模式对比总仓，其数量要求非常多，补货的难度可想而知。在刚创立U掌柜的前3个月，缺货率一直在20%以上，损耗也升至两位数。

这个问题直到通过人工智能进行预测销量得以解决。“就某一款热销商品而言，通过过去40天销售的曲线，预测到在未来10天的销售。”祝鹏程说，现在U掌柜的缺货率已经控制到了5%以内，损耗率下降到了1.5%，而库存的周转天数降低到了不到2天。

“原来的能源是石油、煤，这个时代数据已经成为新的能源。”在何春雷看来，在将所有数据经过重新加工整理以后，会发现社会大量的浪费会被遏制，所有的东西都会精准匹配。

前一阵子，天猫生鲜有个商品卖得特别火——黑玉米。很多人认为玉米不值钱，甚至卖不掉，可是4元一个的黑玉米，价格高得离谱却卖得非常火。“如果消费者数据需求能够紧密结合在一起，你会发现黑玉米是可以定这么高价的。”何春雷说，通过大数据就能知道平台上的消费者有什么样的购物行为。