

多种营销模式创造奇迹

栖霞电商：圣诞、元旦两节创5亿元销售额

“多参加淘宝节庆活动”

徐柏军4天销出5000吨苹果

这一阵儿，栖霞的“电商达人”徐柏军忙晕了。他携自己的“五香上将”苹果网店刚从圣诞、元旦短短4天的“鏖战”中突围，一举拿下5000吨的苹果销售成绩，还没等喘口气，又一头扎进了春节的备战节奏中。

“4天卖5000吨苹果，全淘宝苹果类目销量排行第一，这样的成绩令人振奋！”栖霞市商务局主要负责人说道。更令他们兴奋不已的是栖霞电商运营全面告捷，仅圣诞、元旦两个节日，网销苹果数量便达到2.5万吨、车厘子30万斤，销售额达到5亿多元。这样的成绩为栖霞的电商队伍增添了巨大信心。

这几年，随着苹果价格的持续走高和栖霞苹果产业链条的不断健全，栖霞的电商产业迅速崛起。该市顺应电子商务迅猛发展的新形势，大力实施“网销进万家”工程，建立起以大宗商品电子交易为骨干，以特色网络店铺交易为主体，仓储、物流相配套的具有地方特色的电子商务体系。

他们采取建平台、抓培训、强保障等措施，引导越来越多的企业、专业合作社和城乡居民加入到网销大军，全市掀起了从企业到个人、从城区到农村各个层面竞相学习电子商务、应用电子商务的热潮，网销已经成为市场拓展的新方式、就业创业的新渠道、群众增收



▲徐柏军店铺里，工人们正在忙着装箱发货。

的新亮点，尤其在特色农产品销售方面取得突破性进展。目前，“网销进万家”工程已取得初步成效，全市大宗商品电子交易市场发展到3家，建设农产品行业门户网站8个，参与大宗商品交易的企业、合作社630家，发展网络店铺560多家；2013年以来，该市大宗商品单边交易额达到1500亿元，电子商务交易额达到60亿元。

徐柏军的“网战”成功，代表了栖霞电商的一项有效探索。

“我的体会就是多参加淘宝节庆期间的活动。”在栖霞市商务局组织的一次网销交流会上，徐柏军对于自己的成功“秘诀”毫不讳言。

据了解，进军电商以来，徐柏军主攻淘宝，以自己位于栖霞庙后镇驻地“柏军专业合作社”为后盾，创立了两个大的淘宝店铺，分别是专卖大樱桃的“霞谷献珍”和

专卖苹果的“五香上将”。正如他在交流会上说的那样，他的主要销售策略就是抓住一切节庆期间的淘宝活动。

圣诞、元旦期间，徐柏军携“五香上将”网店参加了挑食活动。该网店以青年群体为主攻消费阶层，充分利用青年人的购买心理，打出“爱从未离开，只是有时忘记了表达”这一活动主题，推出“爱的系列”主打玫瑰、苹果，从九朵云南特产玫瑰，到一个印有“你是我的小苹果”字样的艺术苹果，再到全淘宝独一无二的心形包装盒，徐柏军将自己的“爱的系列”打造得近乎完美，产品一经推出便被疯抢，创下一小时2000单的“疯狂”记录。

为在春节期间再创佳绩，近日，徐柏军和自己的团队继续在创意上狠下功夫，力求在众多店铺中脱颖而出。

“坚持‘二八’原则”

孙永卫微信卖出两万多高价果

栖霞电商的战果并不仅在淘宝创下，该市电子商务网店具有“多模式、高层次”的特点。为最大程度地挖掘电商潜能，该市相关部门引导该市企业、专业合作社、果品经销商、个人依托淘宝、天猫、京东、1号店等知名大型交易平台，采取“龙头企业+网店”、“农业合作社+网店”、“实体店+网店”、“景区+网店”、“个人+网店”等模式开设网络店铺，取得明显成效。目前该市网络店铺达到560家，成为全烟台市网店数量增速最快的县市区之一。

栖霞的老牌电商企业客来美公司在守好淘宝老阵地的同时，将眼光更多地瞄向了更加新潮的微信。据了解，客来美主打“艺术苹果”，走高端路线，世博会期间以印有世博吉祥物的“栖霞苹果”轰动上海滩，打开了南方市场。

客来美的老板孙永卫是一个80后，不善言谈的他对电商潮流却有着敏锐的嗅觉。由于坚持高端，孙永卫对客户的筛选异常严格，他在公司开发了一套特别的客户管理系统，将所有客户划分为至尊VIP、VIP等不同的级别，分级别开展对应的公关活动。

“我一直坚持二八原则（注：意大利经济学家巴莱多认为，在任何事物中，最重要的、起决定性作用的只占其中一小部分，约20%；其余80%的尽管是多数，却是次要

的、非决定性的，被称作二八定律也叫巴莱多定律、二八法则），所以发展客户从来不盲目求量。”孙永卫谈起自己的发展策略时，这样解释。因此，为发现并发展有潜在价值的大客户，孙永卫积极尝试一切线上和线下的交友平台，平时还会花重金参加省级以上的培训班、对外交流等活动，成效明显。

随着微信的盛行，孙永卫将微信作为一个开拓市场的重要平台，采取“线上发展客户，线下实体店”的模式，一方面通过加入微信的精英群，积极认识新朋友、拓展客户渠道，另一方面则通过朋友式的问候与沟通加深感情，促成长远合作关系。上个周，短短几天时间内，仅仅依靠至尊VIP客户的其中一小部分，孙永卫便销售“艺术苹果”20000多个，产品因包装不同，价格从32元至99元不等，战果赫赫。

京东商城、糯米网、1号店等知名商务平台也纷纷留下栖霞果品企业的足迹。其中，清田果蔬、德丰食品等十几家企业与京东商城、糯米网、众筹网等达成供货协议，由上述平台负责销售“栖霞苹果”；博士达集团公司则在京东商城、1号店等平台以销售电子礼品卡的形式进行苹果销售。

春节临近，栖霞市商务局表示，他们会继续做好相关服务工作，组织和引导当地电商企业开展丰富多彩的营销活动，力求在春节佳节期间创造更大的“惊喜”。

（王强 言芳 海超）

金乡供销京信合作社挺靠谱——

87万元分红给社员

农村大众报金乡讯（记者房孝钰 通讯员李潘潘）1月10日，金乡县司马镇政府大院里热闹非凡，金乡供销京信合作社正在召开2014年度分红大会。

该县曹云镇王楼村的王大爷爷拿着刚分到的红利高兴地告诉记者：“加入合作社不仅能



▲社员代表在领取分红。

买到物美价廉的生产资料和生活用品，过年了还能领分红，合作社挺靠谱，希望明年分得更多。”

据悉，金乡供销京信合作社按照全年的经营情况进行财务决算后，按照合作社章程及相关财务制度，制定了12.6%

年分红率，根据社员入社股金多少和入社时间长短进行计算，股金从200元到5000元不等，分红也由25.2元到630元不等，分红总额达87万元，占全年利润总额的近20%。

金乡供销京信合作社理事长杨建强告诉记者：“2014年，京信合作社社员已达3万户，服务镇街由3个发展到8个，进一步提升了服务能力和质量，全年经济效益突破500万元，社会效益显著提高，农户成员平均增收500元以上。2015年，京信将一如既往的秉持合作发展、服务三农的原则，为社员带来更多收益。”

种植业、养殖业“合作”实现产业链延伸

农村大众报记者 房孝钰

“为什么种植户常常为玉米的销路发愁，而畜牧行业的养殖户又常常苦于寻找全株玉米青贮饲料？”1月17日，山东登海先锋种业有限公司（下称登海先锋）新业务经理杨海泉介绍，这是因为在种子的商业经营模式中，渠道商仅止步于卖掉种子这个环节。

“如果把这条产业链延伸下去，让种植业和养殖业实现跨界合作，那多方都会受益。”杨海泉说。

据了解，目前登海先锋不仅致

力于为我国黄淮海玉米区和西南玉米区的农业种植户提供优质杂交玉米良种，从2014年初开始，更着力在山东的各个地市扩展种业产业链的延伸，目前临朐、章丘等地的种植户已开始为养殖户订单种植玉米青贮的合作模式。

临朐县瑞丰种业公司总经理侯全智去年年初开始参与种业产业链延伸这项工作，他告诉记者：“通过这条产业链的延伸，公司在一年的时间内扩销了一万多亩玉米种子。”

侯全智介绍，要让种植业和养殖户“合作”，最难的就是前期需要做通双方的思想工作。“2014年初公司先召开全县畜牧业培训大会，把各大养殖场的需求作了一个详细的记录。再到种植区域召集种植大户进行讲解，并对有意向的大户签订协议书，去年年初签订了13000亩的订单。”侯全智开玩笑的说，“现在我们的角色比以前重要了，已从单纯的卖种子转化为卖服务，现在我们就是种植户和养

殖户的桥梁和纽带。”

侯全智说，去年还在全县成立了“大农户俱乐部”，俱乐部里的成员主要负责为种植户服务。从前期的选种、播期、施肥、打药以及种植密度的把控，全部都有“大农户俱乐部”进行统一管理。“这样不仅确保了玉米的质量，同时也能给养殖场提供最优质青贮饲料。”侯全智说。

侯全智告诉记者，目前的这种模式不仅让经销商尝到了甜头，种

植户和养殖户均是受益方。“这样一来种植户为养殖场提供的青贮饲料不仅有了质量保障，更不会再出现买不到青贮饲料的现象。对于种植户来说，不仅解决了销路难的问题，同时还解决了粮食的晾晒难题。”

“目前公司正在做的就是传播全新的业务理念和方式。在中国，农业还处在传统的买卖双方交易阶段，没有发展成为现代农业阶段的订单农业。在种子行业的商业模式中，种植业和养殖业‘合作’好了，才是一条完整的产业链，才能促成订单农业的形成，这也是种业最需要做的。”杨海泉说，因为老百姓买你的种子实际是在买收益，收益怎样决定你种子的价值，那如何让种子有更好的收益，那就需要把这条产业链延伸下去。