

# 农产品电商与淘宝特色中国

分享人：潘东明（遂昌县网店协会会长）

中国·北京 2014年1月22



遂昌网店协会 © 網無界 商有道

# 我们怎么看农产品电商市场？

一场群雄逐鹿的序幕拉开.....

- 中国农产品（生态、健康）B2C（包括普通网上零售与O2O式宅配）市场潜力巨大。阿里研究中心预测，2014年农产品电商交易额将超1000亿元。（基于食品安全的威胁，中产阶级，健康主义的兴起等因素）。
- 2013，被业界称之为农业电商的“元年”，影响力深远。可以看到，政府、企业、资本将会在接下来各方面深入布局。电商平台更不例外（开放平台与垂直平台的角逐开始）。
- 但遇到的问题还很多.....



# 淘宝为什么要推特色中国？



➤ **定位**：是淘宝网倾力打造的**中国地方特色特产专业市场**，主打土特产和旅游资源，官方域名china.taobao.com。

## ➤ 项目目标

- 建立网络市场的食品安全：地方政府+行业协会+产品质检体系
- 帮助各地打造特色农业品牌：优势产业优先发展+100%原产地直供+旅游体验营销
- 支持传统农业企业/合作社/农户转型发展：直销店铺+网络代理服务（TP）
- 促进地方产业经济逐步升级：政策+人才+企业+物流

➤ 特色中国，是中国农产品电子商务化的新探索，也是淘宝网积极解决三农问题、承担更大社会责任的新举措。



# 淘宝特色中国的首页 china.taobao.com

淘宝·特色中国  
china.taobao.com

更多市场 ▾

宝贝 ▾ Q

搜食品市场

搜全站

特产大全 ▾

首页

地域特产

产地直供

特色馆

查看开馆申请流程 >

- 华北 沧州黄小米  
黄骅脆冬枣 | 承德杏仁
- 华东 黄山烧饼 | 祁门红茶  
铜陵白姜
- 华南 山茶油 | 广西罗汉果  
桂林酸笋 | 广西葛根粉
- 华中 湘潭湘莲 | 茯茶  
浏阳油饼 | 张家界岩耳
- 西北 熏马肉 | 伊利新疆花粉  
新疆大漠驼肉
- 西南 天麻茶 | 成都手撕素肉  
茂县花椒 | 湄潭翠芽
- 东北 长白山溼羊藿  
克东腐乳 | 鼎丰真糕点
- 港澳台 手工牛轧糖  
香港鸡仔饼 | 凤梨酥



# 农产品电商会遇上什么问题？

## 农产品电商之路怎么走？

- 鉴于农产品的特殊性（非标、缺标，产业链跨度长，供应链挑战大，生产主体特殊），在农产品营销与供应链服务端一直没有良好的模式解决。专业渠道，平台商的农产品（特别是针对中高端用户）采购问题普遍。
- 农业生产主体（即使是农业龙头企业），网商（农产品分销商）直接进入电商零售市场（B2C）的难度很大（电商平台以活动为主促销的方式让专业大网商也扛不住）。

观点：在过去的传统市场，农产品营销水平远不能与类似服装、日化、家电类行业相比，在互联网电商时代，这个差距与问题依然存大，并且会进一步放大。



# 遂昌模式的探索——中国第一个农产品电商模式的发布

10月30日，《遂昌模式》发布会刚落下帷幕

2013中国农产品电商高峰论坛暨《遂昌模式研究报告》

由中国社科院、阿里研究中心主办，农业部，商务部，工信部等各部委参与



# 我们怎么去解决问题？

## 遂昌模式的创建——打造农产品电商生态系统

- 在农业生产者、市场、政府、平台之间创建一个农产品公共服务平台，提供产业链参与者非核心业务整合，提供农业电商化、市场化的综合性专业集成解决方案。



## “农产品公共服务平台”模式解决什么问题？ 模式的价值

- 对于供应商的价值：**专业可信赖的农产品电商运营商，产品与服务提供商**
- 对于网商的价值：**提供物美价廉的产品，专业的培训，服务，代发货提供平台**
- 对于第三方服务商的价值：**增值合作伙伴**
- 对于政府的价值：**协助地方政府电商平台打造，协同解决农产品销售，创业就业、新型第三方服务业发展。**
- 对于渠道、电商平台商的价值：**可信赖、安全地农产品提供商，专业的服务提供商**



一个行业走向成熟的一个标志性现象是，这个行业出现专业服务商——阿里研究中心，梁春晓（今年8月在北京的讲话）



农民专业合作社解决农产品生产问题，并没有有效解决市场……解决市场问题尤其迫切，遂昌农产品服务平台出现，走在全国的前沿——中国社会科学院，汪向东（2011年在遂昌考察时的讲话）



# 以什么样的态度去做农业，做产品？

一枚“善果”的实践.....



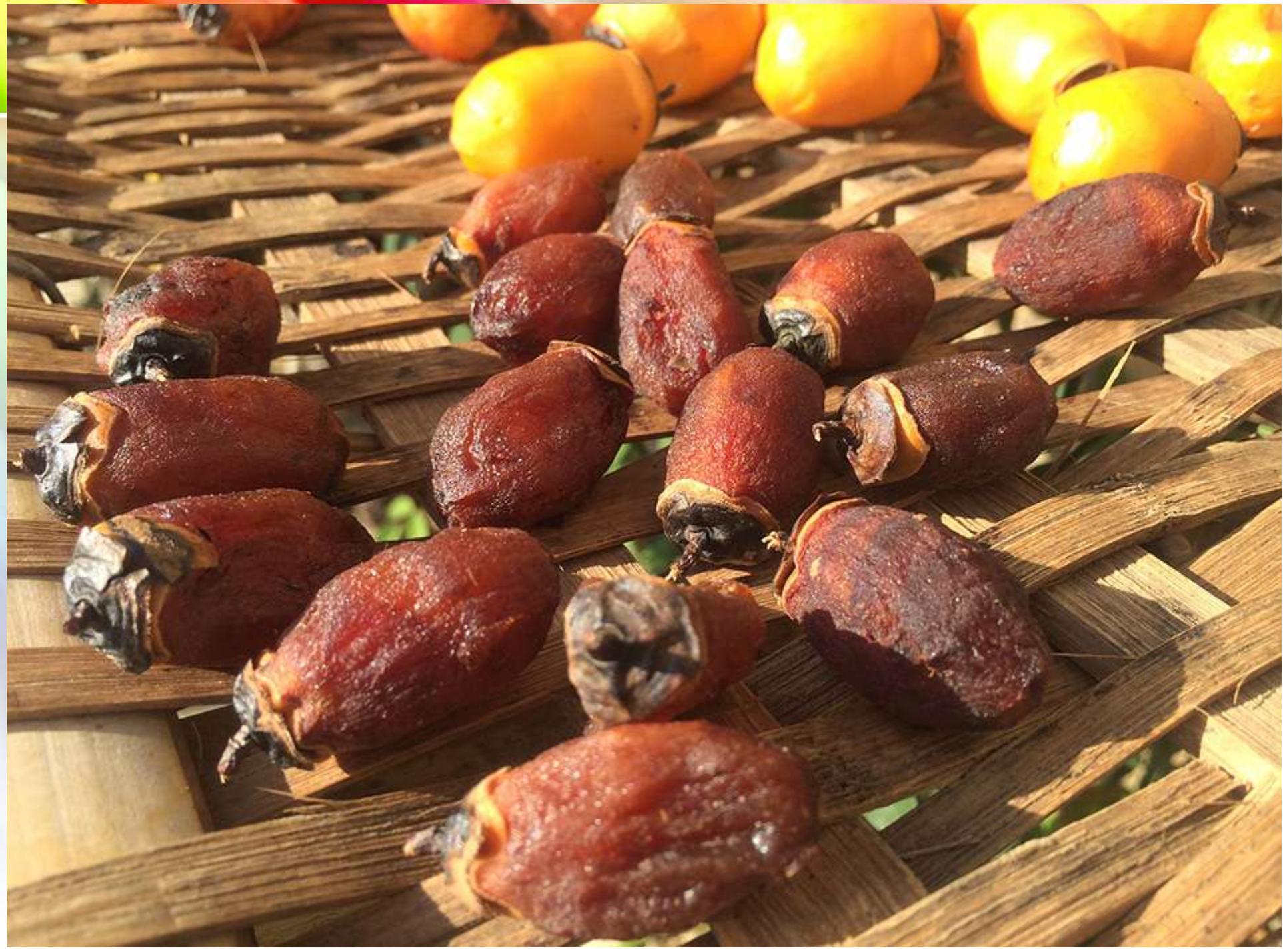


善果



遂昌网店协会 © 網無界 商有道







遂昌网店协会 © 網無界 商有道

**分享结束，更多交流请加我个人微信**  
或请关注遂昌县网店协会微博，微信公共平台



**潘东明**

**微信帐号：  
651524**