

经济日报携手京东发布数据——

农产品“触网”更畅销

差异化打造品牌记忆 近5年线上生鲜农产品成交额年均增长情况

农产品主产区。近年来，随着居民生活水平持续提高，消费者对新鲜优质农产品的需求不断增强。华北地区各省份积极培育特色品牌，布局线上农产品销售渠道，使新鲜农产品直达消费者餐桌。

如何有效对接生产与消费？利用差异化打造品牌记忆力，切实提升农民收入和消费者满意度，是推动农产品上行的正确途径。

首先，确立优质供给思路，谋求长远发展。近年来，消费者的消费行为越来越理性，更加看重商品质量与性价比。同时，许多农产品凭借差异化定价优势，进一步促进了优质农产品的有效供给，形成了需求与供给相互促进的良性循环。对于商家来说，营销上的成功只能带来短期利益，只有提供实实在在的优质商品和服务才能培养农产品口碑，获得长远发展。

其次，凭借优势产品提高收入，调动农民生产积极性。在传统农产品销售模式中，农民议价能力较弱，获得利润低。农产品上行可以帮助农民转变成“一级批发商”，既能为消费者提供田间地头“现摘”“现挖”的新鲜农产品，也能让农民获得更多收益。同时，农民收入提高不仅能增强生产积极性、释放农村地区消费潜力，还能吸引外出务工人员、大学生群体等返乡创业，提高农业从业者的知识水平，为农产品上行注入新活力。

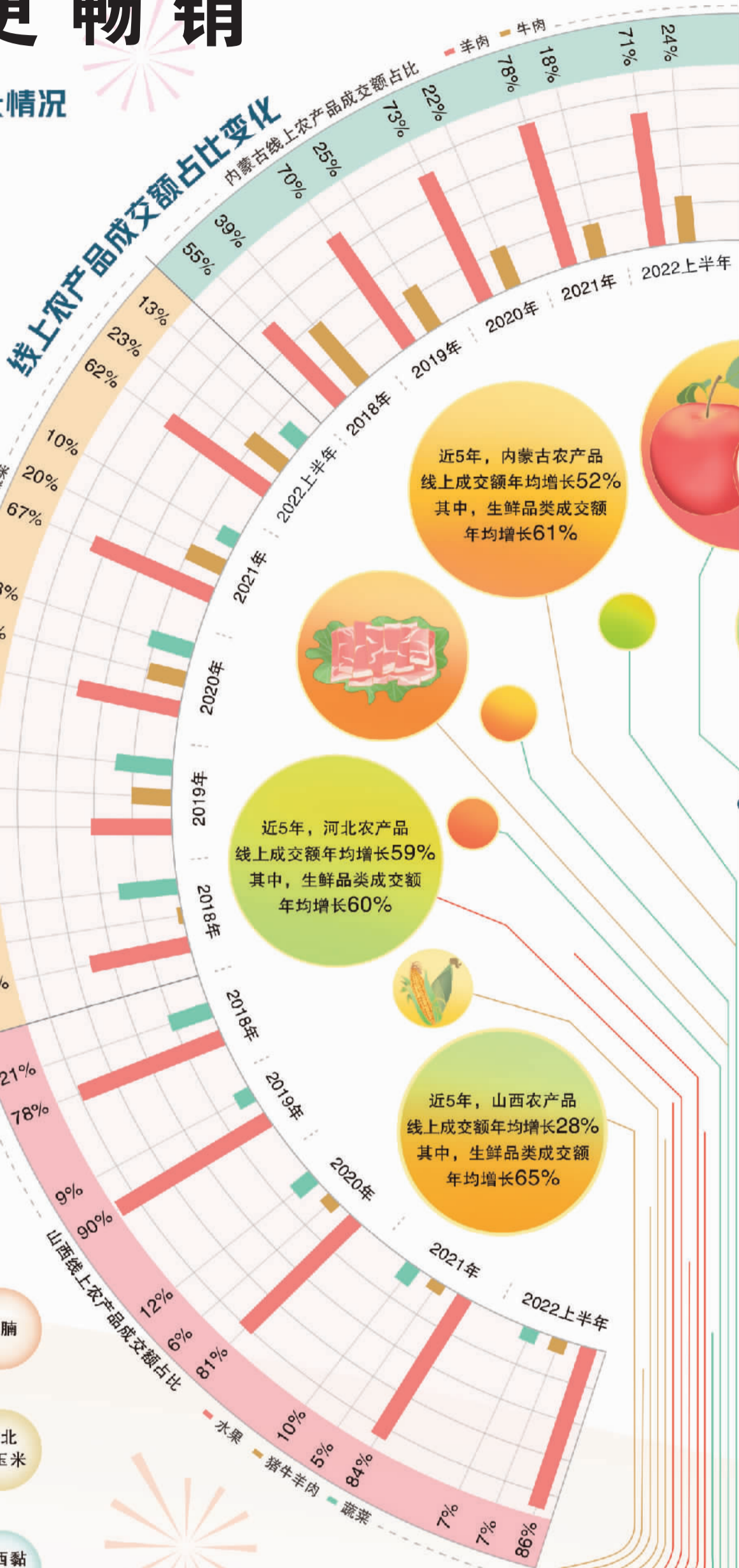
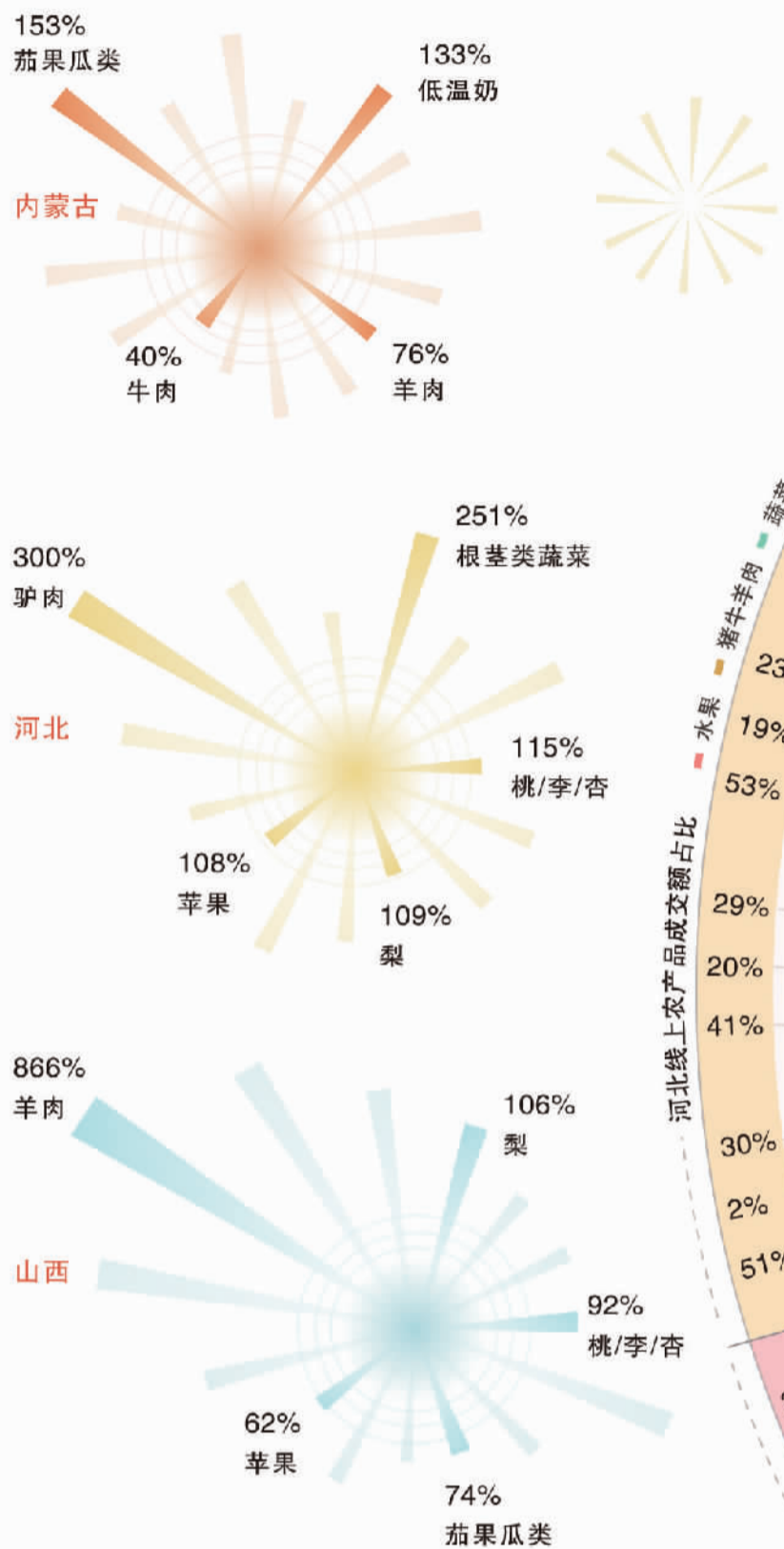
再次，加大政策扶持力度，为线上销售保驾护航。近年来，越来越多的农民尝试网络直播带货，但受限于直播技术及供应链效率，整体服务体验不尽如人意。对此，各地要主动对农民进行线上销售技术培训，鼓励其积极应用新技术；重点改善农村交通、物流、通信等基础设施，提升供应链效能，保证销售渠道畅通。

最后，关注产业发展动向，促进产业融合。在畅通农产品销售渠道的同时，以销售促进生产，建设标准化的生产基地，吸引农产品加工企业，努力打造一二三产业融合的农产品产业带。

陈瑶

说数

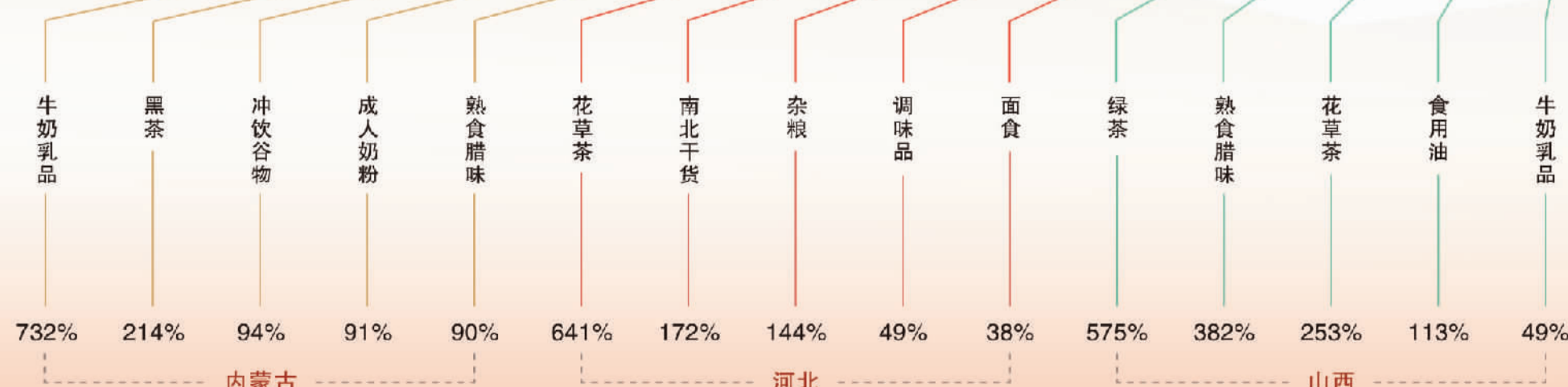
(作者系京东消费及产业发展研究院高级研究员)



成交额最高的初级农产品



近5年线上加工农产品成交额年均增长情况



更多内容 扫码观看

数据来源 京东消费及产业发展研究院 本版编辑 李 瞳