



打造有中国特色的农业电子商务体系

农信通集团董事长 李勇



一、山雨欲来，方兴未艾



农业电商方兴未艾

农业产业迎来新的发展机遇

农业不是朝阳产业，但属于日不落产业，外界非常看好，认为农业是下一个房地产业。

总体需求在逐步增长



资本市场青睐



技术升级与模式变革



电子商务



农业电商方兴未艾

随着网购的普及以及国内消费者对于绿色农产品的追求，我国的农产品电子商务正处在一个高速发展的态势。阿里巴巴预计在2013农产品销售额将达到500个亿，京东商城、1号店等电商也开始在农产品网购上发力。中国农产品市场流通格局正处于一个重要分化的时期，其中一个重要标志，就是除了我们传统意义上批发市场、集贸市场、超市这些流通渠道以外，电子商务正成为一个走入我们寻常百姓生活的新兴渠道。



我们要有鉴别能力

不能人云亦云，随波漂流。

成功者每一句话都是对的，是不客观的。

不管什么商，如果不符合这三点，都是不成立的：

交易成本是否降低、交易的便捷性、更好更快地获取用户（更低成本的获取用户）。

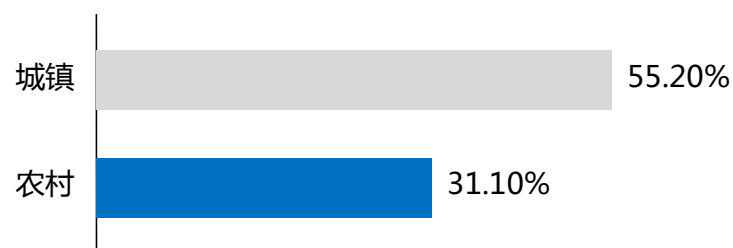
我们一直都认为阿里巴巴是做电商的？很多被带沟里了。



二、我国农业电商的现状与机会

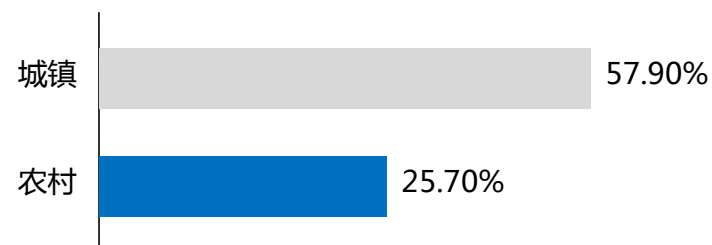
农业电子商务现状

2012年城镇/农村网民电子商务消费率



相差**24.1**个百分点

2013年城镇/农村网民电子商务消费率



相差**32.2**个百分点

城乡电子商务消费鸿沟凸显，农村是一片待开发的蓝海！



农业电商现状

农业电商瓶颈

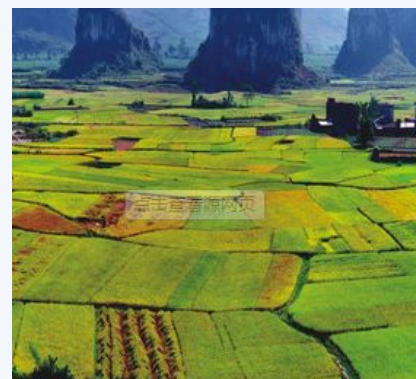
01 交易平台所需物流运输的限制

由于经常存在集中供货现象，尤其农资中的肥料，运输相对不便，不可能和邮政快递那样运作，因此物流水平必须要跟上交易平台的要求。



02 分散种植农户需求的限制

当前在中国多数省份，农资消费者中种植散户还占有相当大的一个比例，其居住区的分散性，种植结构的复杂性，造成产品使用时间、数量、品种的高度分散，加上其较低的文化水平，构建平台的基本工具——电脑的普及不足或不会操作，这是目前农资电子商务不能迅速发展起来的一个重要因素。



农业电商现状

03 传统经营模式与电商平台交易的矛盾

目前多数农资产品都采用层层分销模式，价格与利润体系较为固定，而农资电子商务交易模式却要打破这个体系：如果价格差别不大，那消费者基本不会冒风险购买，得罪原有的人情关系；如果价格较低，加上电商平台较强的宣传性，则必然快速冲击传统营销模式和盈利体系，所以局域内新老模式只能选择一种。



正邦乳宝宝教槽...

原产地：江西省

¥1 ¥4

已有39人关注

立即购买



复合预混合饲料...

原产地：河南省

¥6000 ¥6000

已有8人关注

立即购买



保力胶

原产地：台湾省

¥320 ¥320

已有558人关注

立即购买



三农信息服务

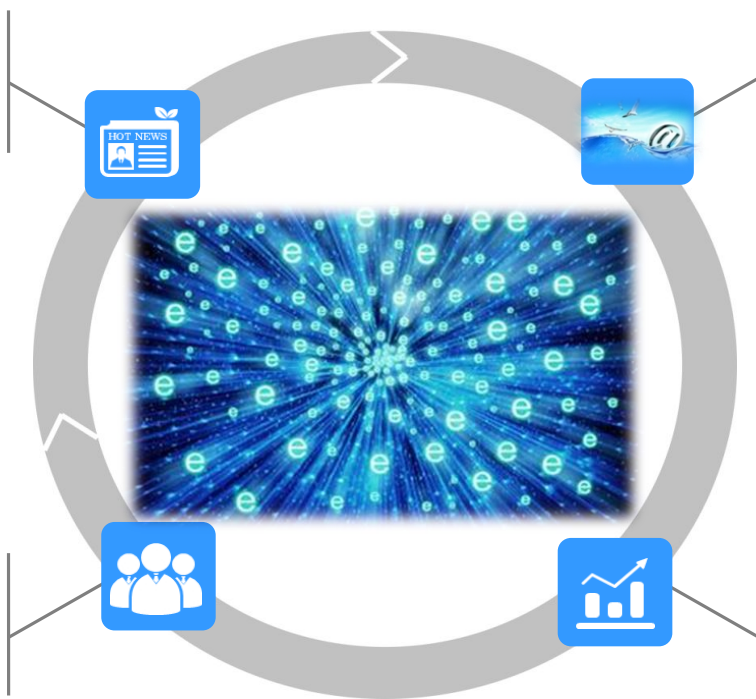
刻不容缓的变革

不变革就无出路，
要么变革，要么
死亡。

鸡蛋从内打破是
新生，从外打破
是毁灭。

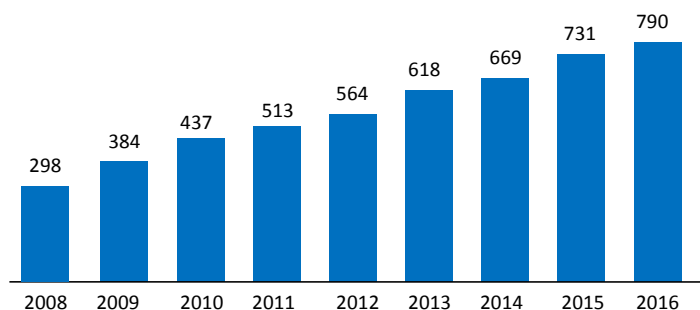
能够存活下来的不是最
强大的物种，也不是最
聪明的物种，而是对变
化做出最快响应的物
种”——达尔文

我们没有选择，只有只
有适应变化，拥抱变化，
引导变化。目前是：干
对比干好重要。

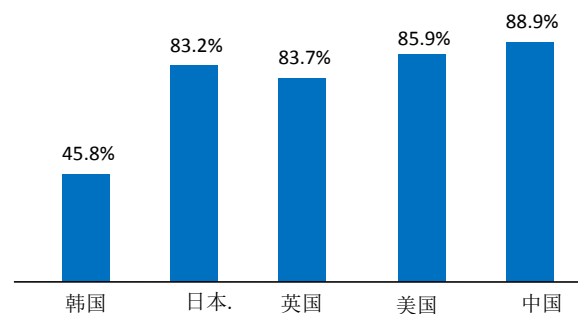


农业电商的机会

随着互联网的飞速发展，中国拥有全球最多的网民，达到6.69亿人，其中手机网民已达到4.02亿人。越来越多的人培养了信息时代的消费习惯，通过PC及各种手机App获取社交、消费、工作等服务。



中国互联网用户数及增长预期（百万）

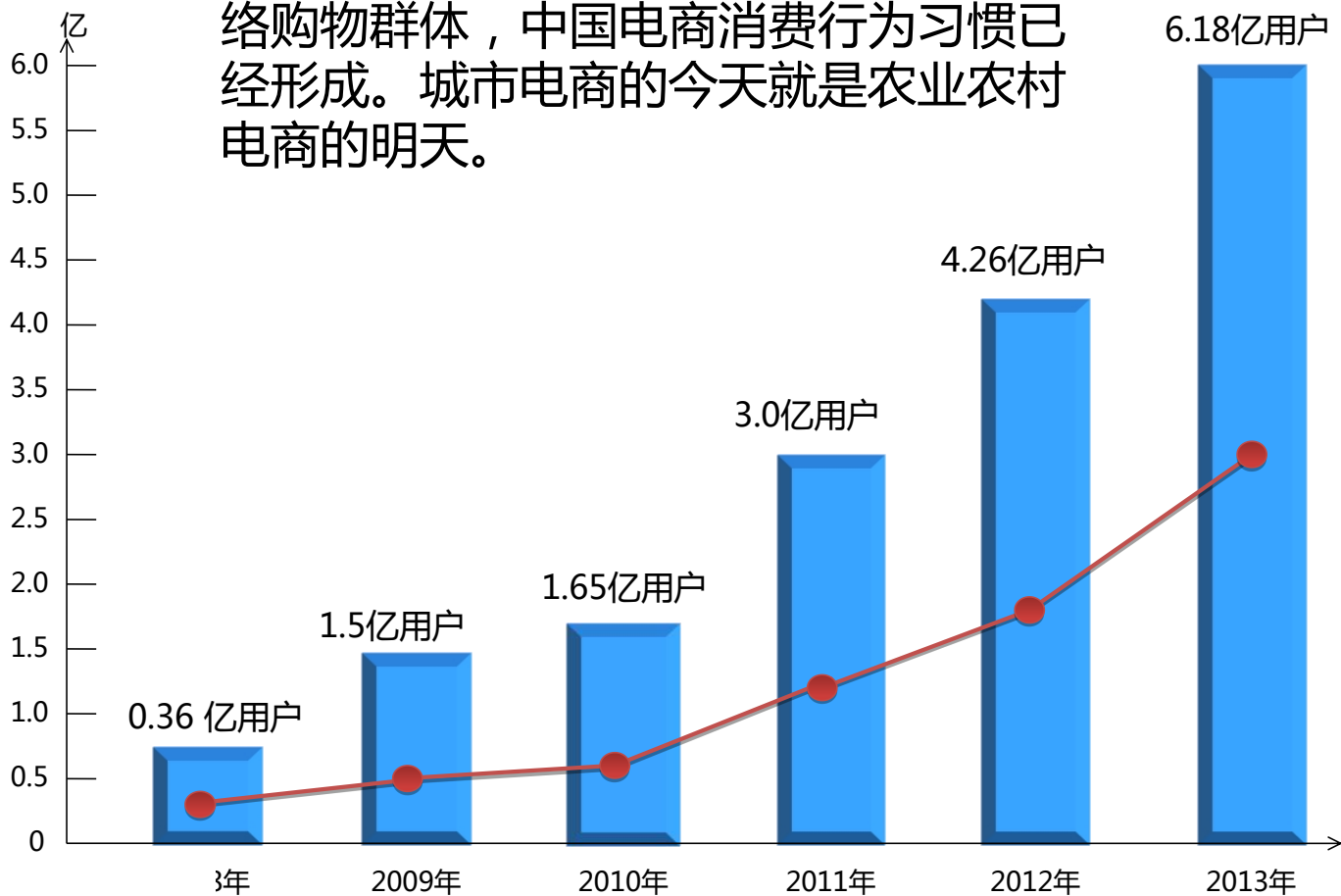


全球互联网用户普及率对比

农业电商的机会

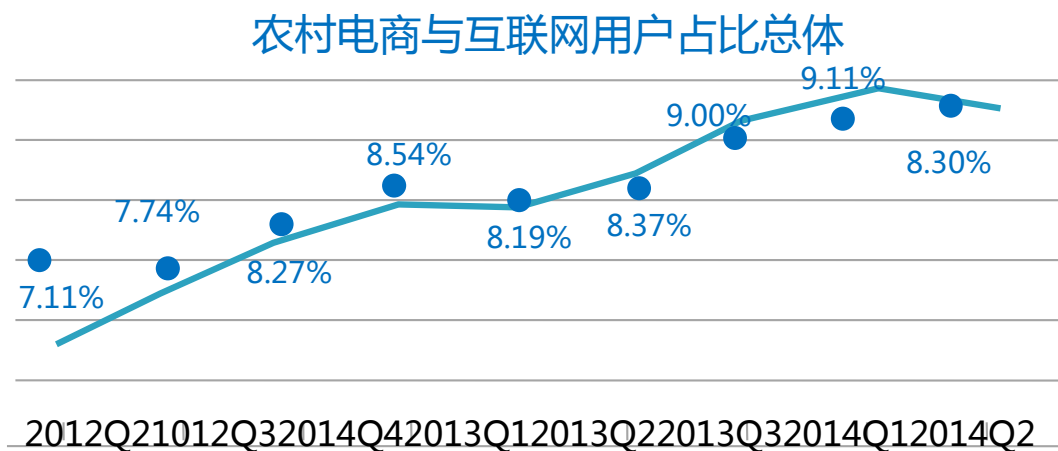
— 在线购物者
■ 互联网用户

2013年互联网用户中，约有50%来自网络购物群体，中国电商消费行为习惯已经形成。城市电商的今天就是农业农村电商的明天。



农业电商的机会

据《农村电子商务消费报告（2014）》显示，中国农村电商消费市场近年来持续扩大，预计全国农村网购市场规模2014年将达到**1800**亿元，2016年将突破4600亿元。



相对于全国70%的人口和50%的GDP，2013年农村互联网用户增速达13.6个百分点，农村电商与互联网用户迅速增长。

农业电商的机会



互联网、物联网、移动互联网、云计算、大数据等先进技术快速发展，颠覆了人类的生活方式，更为现代农业体系建设奠定了基础。

互联网思维、互联网行为方式正在使人们的目光习惯性地从生活领域转向生产领域；随着运营商3G、4G在农村的布局，农村居民对电商需求日益增加。

淘宝网上有近60万个网店来自农村，更有众多农民借助网络销售牛羊、蜂蜜等的成功案例。这都证明：农业也能和着时代的节奏，抓住电子商务发展的机遇。电商模式，是农业市场未来长久的发展方向。

三、农业电商的特点



平台

平台：没有严格的B2B\B2C\C2C\C2B的限制

构建拥有一个良好的稳定电子商务网络平台。规划不断加入的农资企业和不断丰富的网上交易产品去完善。同时要注意物流和产品展示等细节问题，让用户可以得良好的体验，才能使这个平台得到发展。



物流

物流：最后一公里不是问题，最后100米才是问题。



物流能力的强弱，决定了购买能力和销售利润的大小，所以前期可以选择成熟的物流企业进行合作，是很有必要进行的一项工作。此外就近配送减少了物流成本，降低了销售费用，也不失为一个好对策。



支付

支付：先款后货PK先货后款

随着网上支付方式的盛行和对基层农民的普及，网上支付也成为农民网购的主流支付方式。为了使农村市场的支付方式多样化，引入第三方支付平台，如支付宝、财付通等。增加货到付款方式，或当地益农社POS机刷卡模式。



技术及售后服务

技术与售后服务：涉农电商出售的产品只是50%



对于农资电商，消费者关心的也是其服务能力，比如说有关物流配送、售后安装、退换货和与订单相关的服务等等。农化服务可能会通过短信、语音、视频等多种方式实现，面对农民遇到的问题，准确的判断和指导。还要考虑产品技术支持的服务，这将直接影响到产品的使用效果，影响到农民的种植收成，因此未来农资电商的发展需要过硬的农资产品服务体系支撑。

问 铁皮石斛管 提问人：郑急流 提问时间：2012-11-14

谢谢!潘老师对我的问题回答和帮助!自从上次得病以后我打了药,病情基本上控...

答

回答专家：陈高英 回答时间：2012-11-14

植物生病后恢复生长有一个过程，不用急，石斛在自然状态下生长质量是最好的。另外，基质中的肥料不知够不够，可补施一些叶面肥

[查看详情](#)



区域性

区域性：品种和地域千差万别

我国是一个人口众多，社会群体在收入观念，文化水平很多方面都有差异，电商平台立足当地，在资源规划，配送体系建设，市场推广等育分考虑这一现实，现取有重点的区域化战略。在很多细节性、技术性的困难都很容易克服。



监管

监管：农业投入品是高度管理的产业；

现在问题来了——什么样的电商才能适应目前的监管？



一旦假冒伪劣农业生产资料流入市场，会严重影响农业生产安全与消费者的健康，企业品牌、经济受损，客户最终会失去对电商市场的安为劣产品的危害性，大于普通的日用消费品。



四、新农邦的实践与思考

新农邦的实践与思考

神州农易：以综合服务带动电子商务

全国最大的种植业综合服务运营商

神州农易
新农邦旗下农业电商网站

热门标签：种子 化肥 农药 白菜 蔬菜 化肥市场总体平稳 农药识别 农药投资机会

全部 搜索

首页 农易商城 旗舰店 资讯中心 农技中心 金融服务 数据工具 农产品交易 服务中心 农业圈

全部产品分类

- 种子
- 肥料
- 农药
- 农膜
- 农机/农具
- 服务产品

盼五谷丰登 播秋乐良种

农资会展 更多

- 2014东北植保信息及农药械交流
- 2014第十五届果蔬种植、园林机械
- 2014年阜阳农资会6月28日召开
- 上海鲜花港：郁金香花展十年引来2
- 荷兰郁金香暨室内名品花卉展本周
- 2014青岛世园会最后冲刺 4月25日
- 别开生面“善王”
- 2014新疆农机博览会展出内容有哪些

服务流程 Service process 买卖方便 安全便捷

产品追溯查询 质量保证

输入产品追溯号码

担保 小额贷款 理财 保险 第三方支付



我们能为您做什么

查找旗舰店

- 种子
- 化肥
- 农药
- 农膜
- 农机/农具
- 服务企业

新农邦的实践与思考

神州牧易：强力突破，以金融和超值满意服务做好前期启动。



农信通集团旗下畜牧业电商平台

河南省

全部

搜索

首页 牧易商城 旗舰店 集团购销 畜禽交易 技术资讯 金融服务 追溯监管 畜牧圈 服务中心

全部商品分类

兽药 饲料 生物制品 器械设备 畜禽 服务产品

种猪宝

——贵手所有，相伴永远





行情资讯

2014年10月24日全国三元价格排
2014年10月24日全国土杂猪价格排
2014年10月24日全国玉米价格排行
2014年10月24日全国豆粕价格排行
2014年10月24日安徽太和生猪价格
2014年10月24日安徽最新生猪价格
2014年10月24日河南生猪价格行情
2014年10月24日山东生猪价格最新

找畜牧产品就上 my.365960.cn

兽药 饲料 活畜禽

神州牧易

产品追溯查询

输入产品追溯号码
或扫描二维码图片





牧易新品



1 已入驻牧易商家

2 正品保障

3 价格低于平台平均价



强力突破



新农邦的实践与思考

神州牧易 五项创新

机制创新：（一+二+N模式），搭建合作共赢价值分享生态链

模式创新：不囿于约定俗成的模式，适应畜牧业特点。

监管服务创新：为了确保品质安全，专门设立网上执法总队；交易与执法系统无缝链接，每一样产品均可追溯和实时监管。

互联网金融创新：交易数据、信用记录、信息化物联网监管均可作为融资的信用值。

体系创新：线上线下结合。整合、集成传统经营服务系统，形成合力。

新农邦的实践与思考

➔ 平台展示：形成闭环，能够相互衬托，交互价值

金融服务平台



资讯平台



展示平台



知识平台



服务平台



SNS平台



新农邦的实践与思考

加强技术服务

信息服务与技术服务能有效提升农牧业企业养殖管理水平、增强人员素质，降低运营成本，促进交易形成。



信息技术实现农资流通全程可控、可视、可查，交易质量更有保障，增加消费者信任度与消费粘性。



企业、市场大数据分析更能及时映射问题，有效规避风险。



技术服务

电子商务

新农邦的实践与思考

先建体系：益农社及新农邦村级服务站，乡镇站及县级区域服务中心



区域物流配送及信息服务中心

新农邦的实践与思考

模式：适应农资、农产品特点的模式



结合农村实际需求，
探索出3+1站点搭建
模式，在城市、县
(区)、乡镇及农村
部署不同标准与服务
特色的信息服务中心
站、标准站、专业站
和简易站。

新农邦的实践与思考

监管服务创新：为了确保品质安全，专门设立网上执法总队；交易与执法系统无缝链接，每一样产品均可追溯和实时监管。



新农邦的实践与思考

农业电商的开展不仅有利于商品信息的快速传播，同时可以通过网络和多媒体技术满足各地不同的农业生产技术的需求，有效改变城乡二元经济结构，打破地域经济发展不均衡，提升经济数字化发展水平和综合管理能力，提升农村经营主体的幸福指数，切实成为助推“三农”事业发展的巨大引擎力量。

农业电商的兴起既是偶然，又是必然！
发展农业电商既是时代所需，又是责任所迫！



**为打造有中国特色的农业电子商务体系
而砥砺前行，不懈努力！**

让农业变成高效快乐的产业

让农村变成和谐美丽的家园

让农民变成富裕而有尊严的群体



感谢各位的聆听！

THANK YOU!