

浏阳市电子商务进农村工作领导小组文件

浏电商发〔2021〕1号

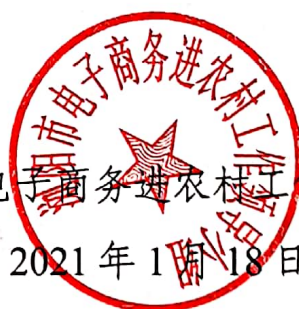
关于印发《浏阳市农产品网络营销促进 方案》的通知

各有关单位、相关电商企业：

《浏阳市农产品网络营销促进方案》已经浏阳市电子商务进农村工作领导小组办公室研究同意，现印发给你们，请认真组织实施。

浏阳市电子商务进农村工作领导小组

2021年1月18日



浏阳市农产品网络营销促进方案

为推动浏阳市农产品网络销售，开拓农产品销售市场，降低流通成本，提高流通效率，解决浏阳市农产品上行过程中各类产品市场渗透率不高、销售渠道单一、消费者粘性不强、传统销售方式阻力较强、各农产品品牌影响力不够广泛等问题，充分发挥电子商务促进农业发展和农民增收作用，特制定此方案。

一、主要目标

促进具备一定条件的传统型企业、专业合作社及农户向电商转型，优化有电商发展潜力农产品的流通标准，拓宽农产品网络营销渠道，加深电商用户对浏阳市特色农产品的了解，加强用户对浏阳市特色农产品在电商发展过程中的参与感，实现特色农产品电商交易规模持续扩大，增强电商带动农民收入和脱贫致富的能力，增强特色农产品在电商市场相应品类中的市场占有率，扩大浏阳市农产品在电商平台上的综合影响力。

二、主要任务

(一) 建立特色农产品输出流通标准。根据各电商平台渠道特点，规范特色农产品输出标准，实现农产品上行规模化、可持续发展。

(二) 在各电商平台开设相应店铺。根据各电商平台开店资质特点和当前供应商现状，针对性在部分电商平台



上开设店铺，确保浏阳市特色农产品在电商平台上有所承载。

(三) 打通对接各类型市场渠道。根据浏阳市农产品时令特点及各渠道特点，有效对接供应商和相应渠道，确保浏阳市特色农产品能快速进入与之对应的细分市场。

(四) 提炼各类农产品核心特色卖点，形成各类农产品产品详情页。用于各电商平台上的店铺中的铺货，方便了解浏阳市特色农产品的背景、优势和市场反馈情况。

(五) 策划农产品不同类型的活动。在所开设的电商店铺策划店铺营销活动；在店铺所在电商平台根据平台方专题活动资源，策划相应农产品的营销活动；对应各类型不同渠道特点，策划渠道网络营销活动；通过组织开展不同类型特色农产品营销活动，加强浏阳市农产品市场渗透，扩大浏阳市特色农产品品牌影响力，实现电商用户和农产品之间的对话，提高网络销售交易金额，带动农民脱贫致富能力。

(六) 带动浏阳市电商氛围。促使电商企业间形成良性竞争。

三、营销促进措施

(一) 统一特色农产品网上销售规格。根据浏阳市特色农产品市场摸底、竞品分析，统一特色农产品在网销售规格，根据各网络平台竞品分析报告建议，在保障农户、专业合作社、企业利益和农产品品质情况下进行引导建议，确保浏阳市在网销售农产品具备输出流通优势和一定



性价比，搭建完整的农产品供应流通标准，为浏阳市网络营销实现规模化打下坚实的基础。

(二) 开设扶贫小店、旗舰店、扶贫馆等类型店铺。

为增加贫困村民收入和增强农民脱贫增收能力，引导有潜力的贫困村民开设扶贫小店，为浏阳市贫困村民搭建扶贫小店平台；在各主流电商平台上开设综合品类旗舰店，树立浏阳市电商化标杆；在暂未开设浏阳市扶贫馆的电商平台上建立扶贫馆，为浏阳市特色农产品提供一个对外展示平台，多维度打造浏阳市特色农产品品牌。

(三) 结合浏阳市地域特色展开特色农产品宣传物料策划。

深入浏阳市农产品调研，挖掘浏阳市农产品特色，实现差异化营销，强化电商用户对浏阳市特色农产品的品牌印象，从农产品产地优势、生产工艺、核心特色、产品输出上多方位打造浏阳市特色农产品的名片。

(四) 细分市场渠道。

对社区团购、微商、自媒体、社会化营销媒体网上社区、新零售、网上商超等市场渠道进行特点分类，为满足一定条件的农产品打通市场流通渠道，建立各渠道合作机制，增加浏阳市特色农产品网络渠道触点，为提高浏阳市农产品交易量打下铺垫。

(五) 前期主推平台型、渠道型活动，后期主推店铺活动。

为加快浏阳市农产品网络营销步伐，开展农产品营销活动过程中，优先平台型活动和渠道型活动，抢占浏阳市农产品曝光先机，加快电商用户对浏阳市农产品的接触；为提高电商用户对浏阳市特色农产品的复购率，强化



客群关系，提高浏阳市农产品用户粘性，加速电商引流，在网上购物节等电商节气活动中和日常店铺运营中有针对性的展开店铺促销活动。

（六）挑选有电商发展潜力的农户、专业合作社、传统型企业组成网商团体。对网商团体给予奖励政策、扶持政策支持，充分发挥各自优势，促进各个网商良性竞争，为浏阳市农产品上行提供强有力团队保障，带动浏阳市整体电商氛围。



浏阳市电子商务进农村工作领导小组办公室 2021年1月18日印

