代运营、做物流 三亿农打开农产品电子商务大门

2.0农产品时代 系列报道之四

多年来，农产品一直存在“卖难买贵”的问题，一边是农民辛苦劳作却卖不上好价钱，另一边，市民在市场上又觉得东西太贵。究其原因，大多是因为在农产品流通上，中间环节过多，导致成本不断提升。

“如果将农产品搬上网络销售，完全可以实现农产品从田地到餐桌的直接跨越，流通成本将大幅削减，农产品‘卖难买贵’的梗阻也将轻易得以疏通。”长沙市场营销专家刘勇的这一说法，实则已成为业内的共识，一场打造农产品“阿里巴巴”的突围战，也早已是箭在弦上。

谁将引领这一使命？湖南本土电商三亿农网的破壳而出让业界惊喜不已。作为“长沙市现代服务业试点”的重点项目之一，三亿农网将免费帮助湖南本土的特色农产品企业和品牌做推广，开网店。

冰糖橙外嫁，三亿农当红娘

不少人还记得两年前，湖南永兴冰糖橙因皮薄少核、汁多肉脆、质香味浓等各种优势，5个橙王曾被拍出6800元的高价。转眼间，又到了冰糖橙收获的季节，永兴冰糖橙又勾起了不少人的食欲。一个好消息是，今年可以在网站上购买到永兴的冰糖橙了。

对于网上卖橙子这一计划，湖南永丰农电子商务股份有限公司的技术总监朱学军有诸多担忧，“电商实实在在是个烧钱的行当，我们自己完全不敢轻易‘触电’。”但网络渠道的销售是势在必行的，于是永丰农冰糖橙联合社开始选择合适的第三方销售平台。

“三亿农网是湖南本土的农产品电子商务平台，从事电子商务十多年，有技术，有经验，更重要的是三亿农的物流仓储配套非常完善。”朱学军说，基于多重考虑，最终公司放心地与三亿农网签订了协议。

代运营做物流，为农户开路

与永兴冰糖橙有着同样“外销需求”的特色农产品还有很多，只是苦于找不到出路。

“前期网站的开发、建设、推广等工作，都由我们这些专业团队来完成，可以帮大家省下不少事，让他们更加放心地进行网络买卖，扩大他们的客户群体，增加他们的收入。”三亿农网电商客户经理戴恩东介绍，农产品如冰糖橙、蔬菜等大多季节性很明显，一定要在有效的时间内销售完，增加一种销售渠道更像是给产品创收增加了一道保险。

“我们就是要整合湖南丰富的生态资源、农业资源、现代都市观光农业园区基地，打造一种服务于现代生态农业的电子商务平台，要给农产品打造一个重要的展示销售平台。”戴恩东告诉记者，目前网站已和湖南数十家龙头企业签订了合作协议，其中包括永丰农冰糖橙专业合作社、长沙汇龙蔬菜专业合作社、隆回毅鹏金银花科技公司、武冈华鹏食品、天牌茶业等。

三亿农让你免费开网店

众所周知，农产品是电商经营最难的领域。尽管如此，农产品类电商近来已是异军突起。

据了解，三亿农网也将于近期上线，公司投资1.6亿元将搭建一个全程监管的放心农产品产业链，而平台是完全免费向各个农产品生产商和农户开放的，也就是说，生产商和农户分文不花就可在三亿农网上开店卖产品，同时，发信息、拍照片甚至可以由三亿农网的工作人员代劳。投入如此大血本，三亿农网此举意欲何为？

“作为‘长沙市现代服务业试点’的重点项目之一，三亿农完全算得上一个公益项目。”全洲药业集团、三亿农网董事长周求华给出了答案，他告诉记者，三亿农网就是要致力于推动湖南农产品电子商务市场的发展，不仅要帮助推广湖南本土的优秀特色农产品企业和品牌，更要让广大市民可以足不出户就能买到放心、优质、实惠的各地农产品。

■三湘华声全媒体记者 杨田风