一边是农产品因信息不畅滞销，一边是市民抱怨农产品贵又不安全。当下，农产品微商经济正全面爆发，“吃货经济”已经引爆了新型的互联网农业发展模式。

农民只要有网络，有手机，便可以使用微商销售农产品，方便不说，效果也很好。面对产销对接困难，微信成为新的经济发展模式，在农产品电商化大背景下，微信的力量不可估量。

■制图/杨诚

农产品电商化离不开微商

1小时卖500件土鸡蛋

日前，大茶视界控股有限公司董事局主席刘健，通过自己的微信帮助家乡桃源县的农民1小时卖掉了500件土鸡蛋，在网上引起热议。

6月3日，刘健参加完在俄罗斯索契举办的第二届中俄中小企业实业论坛会议后，搭乘飞机回国。他没有第一时间回家休息，而是来到农村。

从城市走到农村，刘健深深地感受到农民的辛勤。当他看到纯天然、无污染的土鸡蛋时，刘健想通过自己的微信朋友圈，帮助当地的农民，喊出一小时卖出500件的口号。没想到，朋友圈一经发出，就得到许多朋友的询问和转发。

一小时500件，原本只是随口一说的话，没想到会得到如此热烈的反响。刘健认为，真正绿色、天然、无污染、优质农副产品才能得到大家的信赖与欢迎。

“通过微商的力量，帮助每一位农民，让他们辛勤的汗水没有白流，让他们的努力付出得到回报；通过微商能够让更多的农民享受互联网带来的优势，逐渐改变在农产品销售买卖过程中的不利地位。这就是我的想法。”刘健说。

微商的力量，让农村从互联网越来越发达的今天得到最大的福利；微商的力量，让安全健康农副产品走上消费者的餐桌。

关注三湘都市报微信看E报。

农产品微信开辟新商业模式

当下，“微商”无疑是个火热的引擎词。经过两年多的发展，很多新农人看到了微商这个机会，纷纷投入到农产品微商大军。

其实，农产品很适合这种分享模式去销售。当一个客户可以知道他买的产品是如何种出来的，是如何成长的，是如何采摘的，是如何包装的等，每一个环节他都很清楚地了解，就好比是亲自种植的一样，自然有一种信任感，对产品也没有什么顾虑。

这是其他渠道无法做到，无法比拟的，它也创造了一个又一个的传奇。比如38分钟，突破200万元大米订单；线上9个月，卖了3万只草鸡蛋；“水果哥”凭借微信月入4万等等。

农产品微商已经开始慢慢有了雏形。如烟台大樱桃、赣南脐橙、云贵火龙果等产品，已经开始慢慢走进我们的视野，这样一种新型的推广模式，对传统营销产生了重大冲击。新模式带来新机遇，从其未来发展演变看，新媒体营销将逐渐改善甚至在部分品类上取代传统批零模式。

农产品微商这种销售模式会越来越盛行，除了微商本身这种模式爆发之外，还有就是整个农产品的产业链发生了巨大的变化。从种植、生产到销售，都与以前的传统农业有所不同，这也是所谓的新农业。产业基地互联网化、品牌化营销、渠道微商化社群化、供应链扁平化、快物流网络，将成为微商时代新的商业模式。新的商业模式给我国农业经济带来了巨大的发展机会。

农产品微商可专做“小而美”

全中国做农产品微商的，2015年还没有一家过亿的。在调查的1200个农产品微商中，只有几十家过千万。

农产品微商虽然做的规模都很小，都是个体户运作，但80%都是赚钱的，相反淘宝农产品品类80%店铺都是亏损的。

农产品微商人每年赚几百万、千万就够了，要走小而美方向，不要贪图最大。

究竟该如何维护微信号呢?公众号只做服务，私人号卖货。如公众账号粉丝数量可观，可以将公众号粉丝导入到私人号上去，更接地气地去做客户互动，活动预热，有奖转发等营销活动，也可以将农产品的成长经历发上朋友圈，让客户感受到你的产品是怎样培养起来的。在私人号上注入感情和温度。私人账户精准地做社群内容，公众号默默做好内容。时间久了，反而可以再教育顾客去公众账号消费。

业内人士表示，当产品推向市场后，要思考如何将它引爆，让朋友圈的人都知道这款产品，刷爆朋友圈。此时，就要思考如何制造这么一个爆点，是事件爆点，还是产品爆点，亦或是需求爆点，这个非常重要。一旦第一炮打响，对于后面的推广就相对容易很多。

■文 阳刚

更多内容请点击shijie.dachanet.com 全国诚招广告代理商 联系人：郭先生 13973199145 黄先生 4000073213转8088