



每天分析市场行情,架设产销信息“桥梁”,帮助农产品货主快速销售

精准卖货,他是农产品的“经纪人”

解码新职业 【农产品经纪人】



通过随时关注农产品市场、产地行情,盯梢供需需求,并关注农产品切入时间,给顾客提供市场建议;在对货品层级进行评定后,制定对应的产品销售策略,同时监督售卖的经纪个人。

9月7日,22时,大部分人已经归家歇息,而长沙红星水果批发市场的忙碌才刚刚开始。昼伏夜出的鲜果采购商们,开始来到各个水果档口前,挑选从产地直发过来的新鲜水果。

戴着眼镜、长相清秀的“95后”长沙伢子谭永,也开始不停穿梭在各个水果档口前,观察、品尝水果的质量,了解各种水果行情,并不时地拿出手机打电话、发语音……

谭永,是惠农网的一名农产品经纪人,干这行已经4年多。他的主要工作就是每天晚上在市场里捕捉有用的信息,实现农产品产地和销地的信息互通,并通过定制合理的销售策略,帮助货主快速销售农产品,从而赚取更多的利润(扫报眉二维码看视频)。



9月7日22时30分,农产品经纪人谭永在长沙红星水果批发市场水果档口观察、品尝水果的质量。 记者 王珏摄

记者手记

农产品经纪人正在向职业经理人迈进

如何推行农产品标准化?这一直是行业的“老大难”问题。也正因为如此,各个市场的卖价不一,造成了大量产地和市场信息不统一的现象出现。如何把农产品推向市场,加快农产品流转化为商品的速度,是惠农网一直在致力解决的事情,农产品经纪人在这方面起到很好的沟通、中介作用。

谭永告诉记者,农产品经纪人这个职业发展到后期就会像股票经纪人一样,伴随着客户信任度的增长,会演变成职业经理人全产业链介入帮助货主,对农产品从种植到销售的整体操盘,解决卖哪里、卖多少、怎么卖的问题,从而真正帮助货主实现农产品的商业化、农产品交易的标准化的。

“抄底游”正当时 自由行线路最高下降达5折

本报9月7日讯 随着学校开学季来临,国内旅游价格开始大幅跳水。根据携程发布的“9月旅游价格指数”显示,进入9月,国内游产品价格降幅最高超过50%,往返机票+酒店打包的自由行产品,最低只需要五六百元。9月7日,记者了解到,目前长沙一些旅行社大部分线路价格也下降了一至三成左右。如今,热门目的地人群也不再拥挤,加上天气开始转凉,对于假期还有余额的上班族及老年退休群体来说,是个很好的出游时机。

海滨海岛线路降幅最大

长沙市民肖女士是一名全职妈妈,上小学的儿子开学后,她就一直在网上查询出游线路,邀上准备请年假的闺蜜一起出去旅游放松一下,“现在旅游价格实在太动人了,三亚5日自由行才1439元起,还是全程5钻酒店;大理+丽江7日自由行也只要2558元起。我们准备在这两个里面选一个。”

桂林+阳朔5日高铁游1452元起(机票+酒店),张家界3日两晚(5钻)328元起……根据“9月旅游价格指数”自由行产品大数据显示,“9月国内游十大最具性价比线路”国内包括:厦门、张家界、哈尔滨、西安、青岛+崂山、三亚、桂林+阳朔、北京、贵阳、珠海。而携程推出这些目的地的“往返机票+酒店”打包自由行的产品,国内各地出发最低起价只需要600元到700多元。

“从起价看,热门的海滨海岛线路在暑期后降幅最大。”该产品经理介绍,比如厦门、海口、三亚、青岛等;其次是热门旅游

城市或者景区,比如张家界、西安、北京等;还有东北、内蒙古、西北等一些热门的避暑线路。

优惠价预计维持到9月底

“国内20多个省市,包括机票、酒店在内的打包产品起价只需要几百元。”携程国内产品经理,该平台与全国的航空公司、酒店合作,推出数千条热门国内自由行线路,相比暑期折扣力度都很大,最高可达5折。

“全国范围内开学后,热门景点也不那么拥挤了,加上疫情影响尚未完全消除,又逢传统旅游淡季,现在团体游大幅降价也在情理之中。”湖南华天国旅总经理刘生波介绍,与暑假相比,该旅行社目前大部分线路价格下降一到三成左右。“高铁团因为价格相对较为固定,价格没有太多变化,但是飞机团因为受到机票影响,下调金额高达400-500元/人。”

据介绍,由于海南等线路受到当地旅游人数减少的因素影响,华天国旅“机票+酒店”等自由行产品部分降幅高达1000元;西北线路等降幅达到600元/人。同时,省内张家界、凤凰、芙蓉镇等地旅游回归小淡季,9月25前该旅行社散客团也下降100元/人。

“不过,这样优惠的价格预计维持到9月29日,随着‘十一超长假期’到来,酒店和机票会应声而涨。”刘生波说,“目前我们针对市场推出了一些高端产品,包括腾冲自组产品、西北网红线路产品(小众+高端+精品团)、海南自由行套票产品、厦门小众精品团等,价格从1900元到4900元之间。” ■记者 丁鹏志

高,反而对葡萄的品相比较看重。“所以我们会根据市场的需求来建议货主或产地,将不同的货品发往不同的区域。”

谭永表示,他们这一行是比较难招人的。“长沙批发市场是属于夜市,晚上你不仅要到市场里跑来跑去,还要定时给货主们反馈售卖情况,白天回去后还要处理一些后续的事情、联系客户,没有固定的休息时间。所以很多人都愿意从事这个行业。”

【趋势】 产地直达市场方式在变

说起为什么会选择做农产品经纪人,谭永告诉记者,他们家做农业有8年了,“对这行还是比较热爱的,也希望通过自己的一份力量解决一些农产品售卖过程中的难题。”

谭永介绍,之前他们家的农副产品都是通过代购上门收,然后经过代办或批发商转到市场上来。“这是农产品传统的销售方式,已经几十年了,如今也应该是时候改变一下了,而且市场也正在改变。”

“其实代卖这个业务,在传统的农产品市场里很早之前就有了。但是他和我们最大的不同点就是,以前必须面对面地沟通、交易,现在是直接在互联网上进行交流。”谭永表示,他与很多供货商和合作基地的人,从来没见过面,“都是通过电话、微信沟通,然后就把产品卖出去了。”

“现在通过我们的平台,产品就可以从种植户那里直接进入市场里面,省去了很多中间商的环节,这对于种植户想扩大自己的生产规模,是一个很有必要的方法和途径。”谭永说。

■记者 丁鹏志 通讯员 曾青青 图片、视频/王珏 剪辑/何佳洁

【职责】 做货主们在市场的“眼睛”

“说通俗点,我们就相当于货主们在市场里面的一双眼睛,帮他们盯着这个市场里的所有动态和变化,将产品进行代卖。”当日22时30分,刚逛完一圈市场的谭永告诉三湘都市报记者,在每天开市前,他会提前跑一圈市场,了解今天的到货情况,尝一下市场同类型的产品,“根据走访得到的信息,在对自身产品的品质和地位进行评估后,再决定今日的报价和销售政策,并和货主沟通好预计销售情况。”

比如说:今天同类品种到货太多,那么就要快速销售,抢占当日的市场份额;如果今天的某项农产品好货多,但货主的产品品质差一点,不具备价格优势,那么就可能要先缓一下,等明天才能进行销售……这些都属于农产品经纪人的工作范畴。

此外,在每天收市以后,农产品经纪人还需要将产品销售数量、价格、明日销售建议,提交给货主。如此一来,货主可以对市场情况有极其详细的了解。此外,他还需要与货主沟通农产品的产地情况,帮他们确定收货方式和价格。

【任务】 把控和分析行情,精准发货

作为农产品经纪人,最主要的是对行情的把控和分析要精准和全面。谭永表示,分析行情的时候要把产地行情和这边的行情都要考虑进去。

“现在正是产葡萄的季节,长沙人对葡萄的甜度有着比较高的要求。”谭永说,所以在长沙卖葡萄,串可以小一点,颗粒也可以小一点,但一定要甜。而江浙沪等地,则对甜度要求没那么

省钱攻略

这些办法可抄底

“薅羊毛”有哪些办法可以旅游抄底和薅羊毛?旅游产品经理分享了几个诀窍。

直播囤货:蹲守旅游平台的直播和预售产品,往往可以抢到独家特价。

打包预订:预订机票、酒店打包自由行产品,获得优惠价格和目的地服务。

一站式购买更省钱:比如在旅游平台预订了机票、酒店、火车票、自由行等,可以再选择接送机、租车、包车游、当地向导等产品。

领券:利用地方政府、旅游平台发放的优惠券省钱。

利用新人优惠:不少旅游企业为了吸引新用户会给新人提供优惠价格体验。