

创新盐源苹果销售模式助推乡村振兴

彭元虹, 李爱民, 付平蔡欣, 高丽雅, 祝苑苑, 黄歆雪

四川文理学院财经管理学院, 四川 达州

收稿日期: 2023年1月23日; 录用日期: 2023年2月22日; 发布日期: 2023年3月3日

摘要

盐源苹果产业的振兴可以大力促进当地的乡村振兴战略。依据盐源苹果的优势价值, 首先明确能够获得多种创新的销售模式, 然后分析其发展困境, 接着提出推广的策略, 助推苹果产业振兴和乡村振兴。

关键词

盐源苹果, 乡村振兴, 销售模式

Innovating the Sales Model of Yanyuan Apple to Boost Rural Revitalization

Yuanhong Peng, Aimin Li, Pingcaixin Fu, Liya Gao, Yuanyuan Zhu, Ruixue Huang

School of Finance and Economics Management, Sichuan University of Arts and Science, Dazhou Sichuan

Received: Jan. 23rd, 2023; accepted: Feb. 22nd, 2023; published: Mar. 3rd, 2023

Abstract

The revitalization of Yanyuan apple industry can greatly promote the local rural revitalization strategy. According to the superior value of Yanyuan Apple, it is first clear that a variety of innovative sales models can be obtained, then its development difficulties are analyzed, and promotion strategies are proposed to boost the apple industry revitalization and rural revitalization.

Keywords

Yanyuan Apple, Rural Revitalization, Sales Mode



1. 引言

多年来的中央一号文件中，国家非常重视三农问题，三农问题是关系国计民生的根本性问题，解决好三农问题是全党工作的重中之重，乡村振兴战略是重要的措施。凉山州盐源县，位于四川西南部，是我国集中连片深度贫困地区之一。在 2020 年，凉山州所有县级区域全部摘帽脱贫，盐源县现在正在大力部署实施乡村振兴战略，产业振兴是龙头，盐源县苹果园区被认定为四川省现代农业科技园区，探究其苹果销售模式是非常具有现实意义的。

关于盐源苹果的产销模式，得到了许多学者的关注。古嵘指出，拓展国际国内两个市场，培育强势品牌，加强苹果质量、产量、技术普及[1]。曹潇指出，依据现代农业发展理论，扩大面积、提升产能，实现规模经济；依据区域主导产业理论，科学规划优化产业布局；依据可持续发展理论，着力特优品种引进，改善果品结构；依据比较优势理论，加强品牌推广，建立多形式的营销网络渠道；依据产业生命周期理论，提升生产和加工技术，实现标准化生产[2]。胡云涛等指出，从城乡双向物流的流通物资生产主体、流通主体、物流主体三个角度，探讨了构建盐源苹果的“公司 + 合作组织 + 农户 + 配送中心 + 批发商”综合利益双向流通物流模式[3]。谢玉国等指出，可以通过产业融合发展、强化保障措施、完善利益联结机制、老果园改造、强化园区服务等策略，助推盐源苹果取得新突破、再上新台阶[4]。董濠等，从产销一体互联网化、3 流合 1 供应链管理、互联网助力乡村振兴等方面提出盐源苹果的互联网产销一体化发展策略[5]。王秋萍报道说盐源苹果线上销售占据“半壁江山”[6]，赵玉山报道说盐源苹果首次自营出口，直接运往越南[7]。

习近平总书记在党的十九大报告中提出了“乡村振兴战略”[8]，实施乡村振兴战略，是解决“三农”问题的总抓手。王东京也指出，振兴乡村产业要以农民为主体[9]。基于乡村振兴战略，本文将根据盐源苹果产业现存问题进行分析，依托现代互联网科技，讨论其销售模式，旨在提高苹果销量，促进经济发展，有力促进农业农村现代化。

2. 盐源苹果的价值分析

盐源苹果是中国国家地理标志产品，具有极高的营养价值。虽然因外表果皮粗糙、果形不规则被称为“丑苹果”，但是其皮薄，肉嫩、口感香甜脆，果大、色鲜、味美、营养价值高，果糖含量高。它的优势价值见下表 1 [10]。

Table 1. Value performance of Yanyuan apple

表 1. 盐源苹果的价值表现

优势因素	表现特征	亮点	结果
气候	年均温 12.5℃，年日照 2571 小时，无霜期 209 天，年降雨 822.9 毫米，空气相对湿度 60% 以上，年蒸发量 2352 毫米	离太阳更近，苹果着色期日照率在 65% 以上	糖心苹果
土壤	富含有机物质	有机质含量 $\geq 2.1\%$	富含葡萄糖、果糖、蛋白质、脂肪、多种维生素、苹果酸、柠檬酸、酒石酸

Continued

水源	周边高山雪域	含有丰富的矿物质以及微量元素	富含钾、磷、钙、锌等
电子商务	线上线下营销	京东、淘宝、拼多多、抖音、苏宁易购等知名电商，网红直播带货，入驻大型商超等	支柱产业
荣誉	2008年，农业部：无公害苹果产品认证，第九届西部国际博览会：最受观众喜爱的展品奖 2009年，中国西部国际农产品交易会：最畅销产品奖 2010年，上海世博会：消费者最喜爱产品奖，原国家质检总局：地理标志产品保护		

同时盐源苹果有可以打造成地标性农产品的潜力，有极大的经济价值和社会价值。其作为地标性农产品，它的知名度对于推进乡村振兴战略大有裨益。地标性农产品品牌提升农产品知名度和美誉度的同时能够更好地占据市场，增加销量，从而在一定程度上实现农民增收，农业兴旺，为当地带来经济效益，加快乡村振兴步伐。

3. 盐源苹果销售的创新模式

盐源苹果虽然具有较多的价值优势，但是由于盐源的偏僻地理原因，因此在互联网时代背景下，结合乡村振兴战略需要因地制宜，做大做强盐源苹果的销售，促进苹果产业兴旺，促进农户增收以使生活富裕。结合文献[3][11]-[17]，可以得到8种盐源苹果销售的创新模式。

1) 实施“认养一棵树”的经营模式[11]。消费者可以通过电脑或者手机软件认养自己喜欢的果树，园主对每一棵果树进行编号挂牌、生成二维码，消费者通过扫描二维码，了解果树的生长现状、环境以及对果农提出要求。对认养果树挂上认养单位、个人的标志牌编号。认养单位、个人可以随时到苹果园体验果树的农事管理，并可委托果园负责日常管理，果园有责任和义务对被认养的果树进行精心管护。平时认养人也可在果园工作人员的指导下带领小孩参与果树施肥、修剪、疏花、等农技工作，认养单位认养期内可以在园区组织3次以内集体活动(由果园免费为其提供工具、肥料、农药等)。采摘的果实归认养单位、个人所有，认养单位、个人有消费、赠送、处理的权利，但采摘他人果实需付款，具体金额与果实所有者商定。如认养单位和个人愿意捐献，则由组委会将所认养果树所产苹果代为销售，销售所得的资金以认养单位、个人的名义捐献给盐源各区希望小学。认养一棵树的模式不仅满足了人们吃得健康和放心的生活需要，也提供了现代城市人体验田园生活的机会。认养一棵树模式进一步促进了生态休闲旅游的发展，提高盐源苹果知名度的同时带来经济利益，为盐源脱贫助力。

2) 采摘园销售[12]。确认第一批发往“认养一棵树”买家的订单后，借助风景区沿线的优势，果园实行对外开放，休闲时间可以选择自驾周边游的方式进入果园才摘苹果，消费者利用自己的休闲时间实现旅游、休闲、收获的体验，打造城市周边的生态旅游热点项目，以自摘的方式提高城市居民生活满意度的同时加快农村经济发展速度，提高知名度。

3) 延长苹果产品产业链[13]。一是液体加工产品：果汁产品，如鲜榨苹果汁、苹果浓缩浊汁、苹果浓缩原浆、苹果醋饮料、苹果罐头以及苹果酒等。二是固体加工产品：苹果全粉及速溶粉，果酱，果脯，苹果天然香精以及脱水苹果干、苹果脆片等。三是利用提取果胶后的二次皮渣生产蛋白饲料、有机肥和沼气等。延长苹果产品的产业链，提高果品附加值。

4) 独家直销[14]。创立以盐源苹果以及半成品的门店，结合网络营销，如网红推荐、直播带货等网络营销手段，打响店铺名气，减少流动过程中分销所需要的各种费用；同时也可以为在网上购物以及“认

养一棵树”的顾客，提供线下服务。

5) 互联网 + 线上线下数据化、智能化销售[15]。通过分析现在的市场环境以及风险，开设 B2B、B2C、O2O 等电子商务业务模式，依托淘宝网、京东、阿里巴巴等网购平台，创立网店，实现数据化、智能化、可视化。针对盐源苹果及其半成品，注重服务以及苹果新鲜程度，对于个人买家，企业可以用“认养一棵树”项目；对于企业买家，主要利用商业折扣进行营销批发；对于线上 + 线下门店，提供线上购买，线下提货的服务，满足不同需求的差异化客户。

6) 利用相关节假日进行促销[16]。如平安夜，大量商家抬高苹果的价格来增加收入，反而抑制了苹果的销量，在此可以进行商品打折或多购多赠等营销策略。

7) 建立差异化运输链扩大销售[17]。提供差异化运输链旨在真正满足多样化的市场需求，全面提升盐源苹果物流质量，加快运输速率。根据客户所在地区的不同选择不同的运输方式，采用冷链物流技术，同时结合电商、快递、物流等服务，实现公路、水路、铁路和民用航空等多种交通工具的快速衔接，最大限度地确保了食品鲜度，提高产品供货质量。

8) “6+2”物流销售[3]。结合乡村振兴战略，政府加大基础设施的投入力度，鼓励社会资本、民间投资参与乡村振兴，促进龙头企业和合作社、农户抱团发展，积极构建“公司 + 园区 + 合作社 + 农户 + 配送中心 + 批发商”的城乡双向物流创新模式，提升苹果竞争力以促进产业兴旺。

4. 盐源苹果新销售模式可能存在的发展困境分析

4.1. 新模式推广中生产方面可能遇到的困境

4.1.1. 囿于传统生产方式的影响，新模式在推广过程中或将面临较大阻力

由于盐源苹果已经形成了一条较为传统的生产模式和产业链，且采用新模式生产的同时也意味着巨额的初期投入以及运营难度较大的后续生产过程，其次是缺少明确的政策扶持和成熟 APP 系统的支撑，对农场主来说成本较高。

4.1.2. 帮助果农在学习掌握新模式面临的困境

受限于盐源经济发展状况、教育水平以及人民传统观点，新模式开展中所需要的各类技术设备对果农来说也是一大难题。如何让果农熟悉掌握新生产模式技术技能和拥有生产苹果深加工的生产资质成为了新模式发展过程中需要解决的首要问题。

4.1.3. 新模式实施过程中资金回转慢问题以及本产业所存在的各类风险影响因素

囿于苹果的生长存在周期，在新模式下除了一些果树有可能与消费者进行过绑定，其余的较大部分的果树都只有在收获的季节才能够产生收益，果农们在投资后存在资金回转慢的问题。与此同时，苹果种植行业存在各种各样的影响因素，比如面临气温天气、苹果产量多寡与质量优劣、其他水果的行情价格等不可预测的问题。

4.2. 新模式推广中销售方面可能遇到的困境

4.2.1. 在新模式发展的前期，销售难度较大

由于网店客户的积累也需要一定的铺垫时期，当网店的知名度处于比较低的状态时，难以吸引到较多的消费者，很容易造成苹果产量的积压，将带来较大的经济压力和仓储压力。

4.2.2. 苹果及其二次加工品市场中存在较大竞争，新模式发展初期竞争力较弱

目前，阿克苏苹果、烟台苹果、天水苹果都拥有比较高的知名度，且也有苹果二次加工的产品，它

们占据了比较高的市场份额，也拥有更多的忠实消费者。故而和其它苹果产品进行竞争时，盐源苹果的核心竞争力不强。

4.2.3. 随着消费者生活水平的提高，对苹果需求的减少，易导致整体苹果市场的缩小

随着经济水平的发展，交通运输技术和保鲜技术的进步，在商场及超市能够见到国内国外的那些以前比较罕见的水果，消费者们在面对水果时有了更多的选择空间，比如购买榴莲等。因而新奇水果的出现极可能导致盐源苹果市场的缩小。

5. 助力盐源苹果新销售模式推广的发展策略

5.1. 加强果农的财务风险理念

通过向金融机构进行融资、募资实现资金周转并实行种植公开化，由于苹果树生长周期长，需要找专家进行资金的财务管理，合理规避相关风险并且进行决策，加大营销宣传力度，让“认养一棵树”等创新销售模式的概念深入人心。

5.2. 加强新模式理解与认知

举办和参加培训，提升果农对新模式的了解和新模式的知名度，可邀请专家进行职业教育培训会、果树农技交流会，同时利用网络技术积极熟悉应用直播课堂、云课堂、科技在线、果农交流论坛注册发帖等。尤其是，有效引进苹果的高科技人才，促进产业转型升级，加快构建新型苹果产业的发展模式及物流运输模式。

5.3. 利用网络直播，打造电商型产业链

果农们充分利用互联网搞好社会服务，开设电商平台，普及网红直播带货的商业模式，建设全媒体矩阵。电商具有缩短产业链、拓宽销售渠道、识别消费者需求等多反面的优点，以电商平台企业为核心，以消费者为中心，有效结合产地收购商、产地批发商、销地批发商，最终提升农产品的销量和客户黏性。

5.4. 实行一物一码，建立溯源防伪体系，全面统筹线上线下

利用网络溯源体系，为每个苹果赋码，以一物一码为核心，利用线上 + 线下全渠道布局，一方面可以了解苹果的生长现状和质量，另一方面可以掌握订单的变化状态，消费者可以精准掌握产品的流动，做到防伪防窜。对于盐源苹果有较强市场购买力的区域，及时开设线下体验店式的私有商城，保证果农和消费者的利益。

6. 结语

盐源县依据得天独厚的光热自然条件和原生态无污染的自然环境，培育了独特的苹果品质。立足于乡村振兴战略，需要加强基础设施建设、完善物流系统，大力利用互联网技术创新拓宽盐源苹果销售模式，力求解决创新销售模式的问题并且寻找其突破口，进而促进农业经济的发展，提高农民收入水平。

基金项目

四川省大学生创新创业训练计划项目“创新盐源苹果销售模式助推乡村振兴”。

参考文献

- [1] 古嵘. 论盐源县苹果市场的培育[J]. 西昌学院学报: 自然科学版, 2007, 21(3): 79-81+85.
- [2] 曹潇. 盐源苹果产业发展存在的问题与对策研究[D]: [硕士学位论文]. 雅安: 四川农业大学, 2013.

- [3] 胡云涛, 张治国, 王麒均, 等. 基于双向流通的西南地区特色农产品物流模式构建研究——以“盐源苹果”为例[J]. 农村经济, 2014(11): 121-124.
- [4] 谢玉国, 李晓军, 余洪洁. 四川盐源苹果现代农业园区现状及建议[J]. 果树实用技术与信息, 2022(10): 40-43.
- [5] 董濠, 马唯嘉. 互联网视角下农产品产销一体化研究——以盐源苹果为例[J]. 河南农业, 2022(17): 50-52.
- [6] 王秋萍. 四川: 盐源苹果线上销售占据“半壁江山”[J]. 中国果业信息, 2021, 38(11): 59-60.
- [7] 赵玉山. 四川: 盐源苹果首次自营出口[J]. 中国果业信息, 2022, 39(8): 53-54.
- [8] 决胜全面建成小康社会 夺取新时代中国特色社会主义伟大胜利——在中国共产党第十九次全国代表大会上的报告[EB/OL]. 共产党网. <https://www.12371.cn/2017/10/27/ART11509103656574313.shtml>, 2017-10-18.
- [9] 振兴乡村产业要以农民为主体[EB/OL]. 中国共产党新闻网. <http://theory.people.com.cn/n1/2019/1014/c40531-31397792.html>, 2019-10-14.
- [10] 盐源苹果[EB/OL]. 百度百科. <https://baike.baidu.com/item/%E7%9B%90%E6%BA%90%E8%8B%B9%E6%9E%9C/8224850?fr=aladdin>
- [11] 安赛. 安徽省黄山市华琥家庭农场“认养一棵树”畅了销路活了经济[J]. 中国合作经济, 2021(8): 47-48.
- [12] 刘新永, 林国华, 吴敬才, 等. 采摘果园经营管理策略研究——以尤溪县洋中镇老友生态农场为例[J]. 农学学报, 2022, 12(9): 91-95.
- [13] 邱莉. 延长产业链走精深加工道路——记陕西省安康市健醇洪山富硒制品农民专业合作社[J]. 中国农民合作社, 2019, 122(7): 64-65.
- [14] 李美清, 段吉卿, 肖懿, 等. 后电商时代水果直销模式构建与运营策略[J]. 湖南科技学院学报, 2020, 41(3): 50-52.
- [15] 陈璐. 新零售下生鲜行业创新模式探析——以水果市场为例[J]. 商展经济, 2022(17): 72-74.
- [16] 张清华. 零售商场节假日促销方法探讨[J]. 商场现代化, 2016(8): 30-31.
- [17] 樊健. R 公司农产品冷链物流发展战略研究[D]: [硕士学位论文]. 桂林: 广西师范大学, 2019.