

农产品电商怎么做,为什么农产品电商不好做 - 网创妙策

然而，农产品电子商务必须有一个良好的开端，并将越来越好。我觉得农产品电子商务的春天即将到来。现在我们可以做电子商务和销售农产品。可以看出，我们自己不需要了解电子商务，但我们也可以通过电子商务销售农产品。我们可以与那些农产品电子商务公司合作。第三方运营团队不仅是农产品电商，也是整个电商行业。第三方团队的声誉很差。

1、农产品电商怎么做？

老实讲，做农产品电商赚钱的不多，赚大钱更是少，至少我没碰到过。当然，不管做什么行业，赚钱本来就是一件难事。做农产品电商，会有两大难点。一供应链非标品的供应链都不好做，农产品便是其一。农产品的特殊性就在于其有很强的季节性地域性，产品生命周期短，上市集中，保鲜成本运输成本高。可以说，农产品供应链几乎涵盖了所有供应链的难点。

二流量获取电商发展到今天，做电商的本质已经转换成获取流量的能力了。随着互联网人口红利的消失，现在无论是商家还是平台，都是在抢夺流量，以致于线上的流量已经变得十分昂贵了。因此对于做农产品电商，要么有钱买流量要么可以有途径或办法获取低价或免费的流量。以上两点，几乎是所有做电商的人都会碰到的。除了上述两点之外，还有就是用户的购物习惯。

农产品的销售目前还是线下的天下，虽然线上有一定的份额，但仍然是线下为主。当然，反过来想，这也是线上的机会所在。至于做哪类农产品电商好赚钱，可以从以下几个纬度来判断。一是，标品。虽然农产品大部分没有标准，但有些品类还是有标准的，或者可以把没标准的制定一个相对的标准出来，方便用户理解。二是，毛利。因为大部分农产品本身的价值都不高，但是其储存运输的成本可能高过产品本身的价值，因此，产品本身的价值以及产品的规格设置，要确保有一定的毛利空间。

也就是说，要保证一个合理的客单价。三是，口碑。往大了说就是品牌，但初期的话我们就说口碑。在没有大量受众的情况下，把能做到的客户的口碑做好，不要贪大求全。四是，复购。用户又没有复购是判断你这个产品有没有生命力的最重要指标。不要做传统的一次性买卖。当然，还有很多纬度，这里只是列举一二个人觉得比较关键的几点，抛砖引玉，以供参考！。

2、为什么农产品电商不好做？

以我11年的电商从业经验，认真地给大伙讲讲电商的5个死穴，戳中一个，就能一命呜呼。此文的目的是告诉农民伯伯不要轻易尝试电商，更不要轻易相信第三方运营团队。从目前的电商生态来看，做得好做得稳的电商，有5个共性格能旺盛流量充足发货迅速打包简单时效性长。简单点讲，谁的供应链强，谁就是最后的胜者。如果只是机械地将农产品搬上网络，基本做不起来，别的不说，就产品的时效性这个局限，你很难解决。

今天是7月6号，浙江高温达38度，稍有不慎，鸡蛋从农民手上出来，达到顾客手上就是小鸡了。虽然有点夸张，但问题的确不容小视。比如，你家有几百亩西瓜上千亩土豆，几十吨花生，在农民眼里，它是财富，可是贸然搬上电商平台，很有可能就演变成一堆垃圾。我们先来看看电商难做的5个原因，尤其最后一条，务必仔细看第一个产量与供应链同样是瓜子薯片山核桃，草莓香蕉葡萄干，在三只松鼠买来的，它叫即食零食，放半年也不影响食用。

可是在农民伯伯的田间地头，你能放几天？成熟的草莓，不用说半年，10天不摘，摘后不好好储存，就不能吃了。电商做得好，供应链是关键。说得通俗易懂一点，电商的量很大，是因为它背后有一个很强大的生产团队做支撑，所有的产品都是标准化流程，要多少生产多少，就是24小时不吃饭也能生产出来。夏天来了，大家都喜欢穿拖鞋。

在你的网店，今天突然卖出了10万份订单，而仓库只有5万份库存。你不需要删除现成的链接，因为其他企业有商品，可以直接转移，或者工厂可以直接生产，这不会影响销售和商店。农产品则不同。几乎所有产品都受到地区、时间和气候的限制。例如，如果我们离开贵州，你还能在广东找到刺梨吗？即使在贵州，不同地区的气候和土壤质量也不同，刺梨的味道也不同。