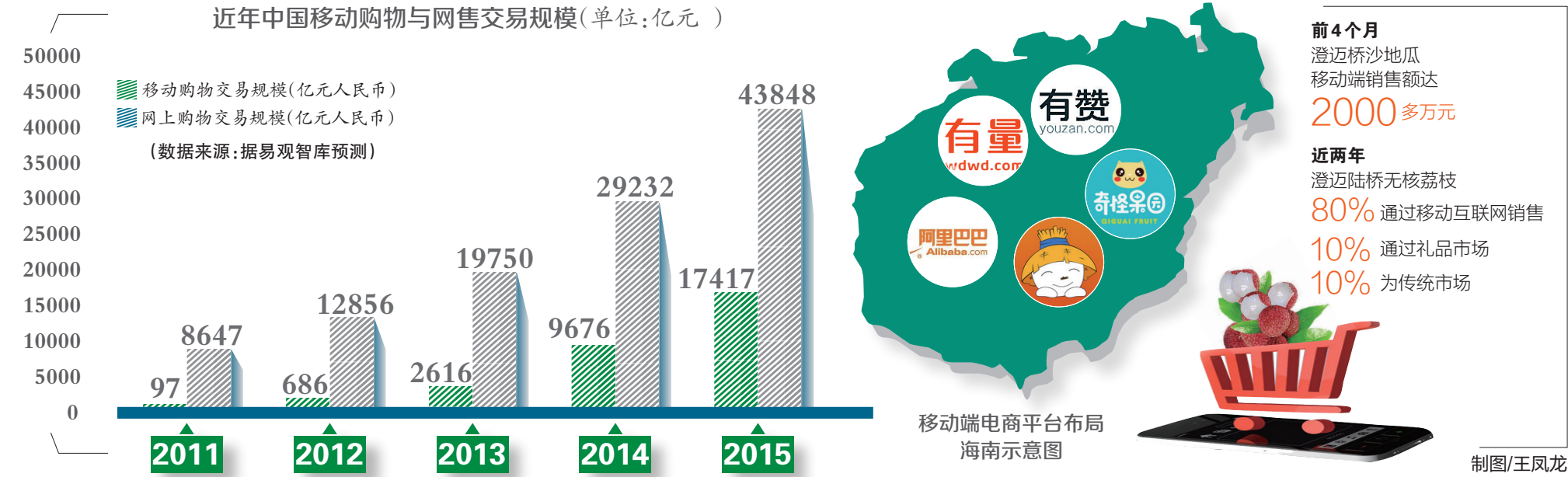


移动端电商成商家新战场,海南农企瞄上手机消费群 埋头做优产品 吸引“低头一族”



产经观察

■ 本报记者 况昌勋

已年近百岁的周志恒,在日前召开的海南微商高峰论坛上,混迹于“90后”中,与他们不断地交谈着。这位从事文昌鸡加工产品生产的企业老总,希望让文昌鸡“走进”手机移动电商,撬动“低头族”消费群。

“年轻人越来越依赖手机,‘低头族’是巨大的消费群体。”周志恒认为,移动互联网必将成为人们消费的主要渠道。

工信部发布的数据显示,截至今年1月,中国移动互联网用户达9.8亿户。易观智库最新数据预测显示,2015年中国移动网购市场交易规模达1.7万亿元,农村地区网购交易额达到3530亿元,同比增长了96%。

巨大的市场,海南农企自然不

放过。那么海南农产品该如何借力移动互联网分享这块“蛋糕”呢?

农产品发力移动端市场

澄迈无核荔枝仍然长在树上,6月20日左右才正式上市。但是,“我们公司的无核荔枝都有主了。”海南陆桥农牧开发有限公司负责人美梦说,今年预计可以采收100万斤的无核荔枝,基本上都已通过移动端预售出去了。

陆桥无核荔枝,邂逅移动互联网时间并不长,但是移动互联网所占销售份额却扶摇直上。美梦介绍,这两年,陆桥无核荔枝80%通过移动互联网销售,10%通过礼品市场,10%则是传统市场,而移动互联网销售价格也较高。

澄迈地瓜也开始“进军”移动端市场。“今年才正式开始,前4个月桥沙地瓜移动端销售额就达2000多万元,每箱(10斤装)售价128元。”澄迈桥

沙现代农业开发有限公司董事长王文克说。

奇怪果园CEO林绘认为,销售渠道已经由抢占“空间资源”转换为抢占“时间资源”。从2012年至今,个人电脑的人均单日使用时长持续下降,而移动端使用时长则大幅增加。“时间资源即用户的关注度,当用户大规模向移动互联网、社交网络迁移的时候,品牌商和零售商也要逐渐转移自己的阵地。”

农企需“低头”做小优特农产品

“移动端的农产品销售,改变的不仅是销售渠道,还是消费群体和商业模式,这是一个新的商业生态。”海口市秀英区生态农业协会会长吴礼奋说,并非所有的农产品,放到移动互联网就能够收到“立竿见影”的效果。

有量(上海)信息技术有限公司总裁助理王文明说,产品品质是移动端销售的核心,只有产品优质才能可持

续吸引客户。“特别是小众品种、品质优的农产品,更能吸引移动端客户群体,澄迈无核荔枝的成功就是如此。”

“品牌农业是基础,粉丝经济靠‘吃货’驱动。”汉森供应链总经理黄刚也认为,C2B供应链体系是立项的供应链推动,最后形成快物流网络,这几个加在一起是未来社交电商时代。

“海南移动互联网农业电商发展,还需要‘低头’做足功课。”吴礼奋说,海南品牌农业意识还有待加强,“在进军移动互联网时,海南农企也需要针对移动端的特点,转变生产模式和种植品种,有针对性地开发小、优、特的农产品。”

可借力成熟平台走出“深闺”

海南独特的农产品资源,吸引了不少移动端电商。移动零售服务商“有量”,有赞微商城,“乡亲直供”,以及面向大学生群体的生鲜O2O平台

“奇怪果园”等移动端电商平台纷纷布局海南。

“高端客户群体,主要集中在各大城市。”王文克说,现在北京、上海、杭州等地有许多运作成熟的移动端销售平台和团队,海南农业生产企业不用盲目地自己组建移动端销售团队,可以先借力成熟的销售团队。“我们是嫁接专业移动互联网销售团队,大概有20个团队,大的有10个。”

移动零售,需要一体化的供、销、购移动销售服务。王文明说,完善的供应链、良好的售后保障,是保证产品质量,吸引回头客的重要因素,海南农业互联网电商可以在借鉴成熟的运作模式和平台基础上,进行探索创新。

“移动端销售是O2O结合的体验,包括基地体验和末端门店的体验,跟社交电商融入在一起多维度的组合。”业内人士表示,这种组合,可以通过分工合作来实现。

(本报海口5月23日讯)

琼海塔洋柠檬“远嫁”北上广 收购价为2.5元/斤

本报嘉积5月23日电(记者刘笑非 通讯员王明宣 何子沐)近日,琼海市塔洋镇的5600亩柠檬喜获丰收,柠檬鲜果主要销往北上广等大城市。据悉,塔洋柠檬日前收购价格约2.5元/斤,一天收购量近5000斤。

在塔洋镇里文村村民施忠艺的柠檬园里,一株株柠檬树上挂满果实,长势喜人。“今年价格每斤2元至3元左右,亩产4千斤至5千斤,整个种植面积4亩多,少说有4万元的收入呢。”施忠艺笑道,柠檬种植需注意加强管理,同时果实质量也很重要,每个果实要达到1.7两以上才能成为商品果。

近年来,塔洋镇通过积极调整产业结构,大力发展柠檬种植业,目前全镇柠檬种植面积已达5600亩,而塔洋镇柠檬全年总产量达33600吨,总产值13440万元,多数种植户年纯收入超过48000元。今年,全镇柠檬预计总产量达3万多吨,目前大批柠檬已陆续上市。

乐东金钱树变身“摇钱树” 年产值达4.8亿元

本报讯(记者周晓梦)乐东黎族自治县佛罗镇是全国最适宜种植金钱树的地区,这里栽培的金钱树生长快、品质好、售价高。据了解,目前乐东种植金钱树基地达170个,面积为9680亩,其中佛罗镇9311亩,年产盘花2600万盆,年销售1600万盆,产值达4.8亿元。

金钱树产业经济效益相当可观,每亩金钱树的收益最少可达到五六万元,多则十万元以上。另外,金钱树生产属于劳动密集型产业,是农村脱贫致富和农民就近就业的好项目,按目前的管理模式,除了需要2000多个管理工人外,临时用工还有2万多人次。佛罗镇很多农民长期在花圃打工,月收入3000多元,走上了致富之路。

去年,乐东县政府和企业积极探索金钱树直接出口问题,并且在去年顺利出口韩国,共出口7批次,19万盆,出口额28万美元,实现乐东外贸出口零的突破。

据介绍,椰语堂通过培训和标

创业蓝海



海口骑楼老街中山路椰语堂。
本报记者 杨艺华 摄

作为一个四川人,赵玉明敏锐地将海南小吃清补凉产业化,这需要魄力。在他看来,一家现代化的食品企业只有通过标准化和创新,未来的道路才能越走越远。

“椰语堂目前开发了60多个小吃品种,我们每年还会根据消费者的选择情况,通过‘大数据’分析,采取‘末位淘汰’不断替换新品,保持品牌活力。”

■ 本报记者 杨艺华

“椰语堂说老街故事,清补凉道海南风情。”这副苍劲有力的行楷对联,镌刻在海口骑楼老街中山路50-2号椰语堂的木门上。

赵玉明,一个四川人,通过自己

上世纪八十年代末,大批年轻人随着“闯海大潮”奔赴海南,赵玉明也是其中之一。刚刚大学毕业的他,带着对“天涯海角”的憧憬,来到了海口市园林科学研究所从事科研工作。

1988年,他第一次吃到“清补凉”,如此美味的海南小吃令他惊叹不已。

“南航路和机场路交叉路口,有一个卖‘清补凉’的小摊,2块钱一碗,一天的炎热和疲惫瞬间消失。”赵玉明回忆道,“站在台阶上酣畅淋漓地喝一碗,那个味道,我永远也忘不了。”

标准化:像星巴克那样坚守品质

“所谓品牌,就是一个有品质感的牌子。”品牌创立之初,赵玉明就选择了做“标准化”的美食传承者。

“星巴克将一杯咖啡卖到了世界各地,‘标准化’和不断的创新成就了星巴克的商业帝国,它的经验值得我们借鉴。”在他看来,星巴克卖的不仅仅是咖啡,

而是新服务、新体验和新生活方式。

“椰语堂出品的清补凉,食材达到了13种之多,每一种需要熬制多久,配比多少,如何装盘造型,我们都有一套严格的制作工艺和流程,例如新鲜的椰奶如果6个小时没有使用,只能毫不犹豫倒掉,

对海南美食的热爱、执着和坚守,让昔日街头巷尾“提桶摆摊”的清补凉以品牌、品质的方式呈现在消费者面前,探寻了一条“清补凉”产业化之路。

其所创办的椰语堂,从2013年第一家门店在海口开张至今,已在岛内外布局将近20家门店,年产值即

缘起:“闯海人”将“清补凉”当成事业

了。”

如果说,第一次与美食结缘路边摊,那么真正让赵玉明立志将“清补凉”当成事业,源自5年前那次尴尬的境遇。

那天,他带着朋友去海口一个有名的大排档吃“清补凉”,正当大家都享受着美味时,身边的食客突然纷纷起身往外走,赵玉明回头一看,原来是“城管来了”。

从那以后,一个念头萦绕在他心头,为什么清补凉只能是路边摊,不能登大雅之堂呢?清补凉的制作工

创新:“大数据”末位淘汰落伍产品

3000家精品门店。

2015年11月22日,椰岛之风又刮到了北京,带着祖国最南端的美味,椰语堂北京店在未来广场开业。这是椰语堂继广东中山、深圳、辽宁沈阳之后在省外开的第6家店。未来,赵玉明还将引入战略投资,计划用5年时间在全国打造

将突破亿元大关。

“从创立之初,椰语堂就立志做发掘传播海南饮食文化之美的一张名片。”椰语堂董事长赵玉明表示,近年来,通过企业现代化的管理手段、产品标准化与不断创新以及匠心精神的挖掘,不断传承海南饮食文化之美。

艺能不能更科学?能不能通过传承和发掘,将清补凉打造成海南的饮食文化名片?

2012年,他开始筹备“椰语堂”。这一年,赵玉明通过查阅大量史料整理配方,寻访海口、文昌、琼海的大排档的清补凉师傅,亲自熬制食材和配料……

通过数百次试验、修改配方,并到广东等地改良制作工艺和外观设计。2013年春节后,“椰语堂”第一家门店终于在海口国贸路开门迎客,大受欢迎。

标准化:像星巴克那样坚守品质

这是坚守标准化必须付出的代价。”赵玉明介绍说。

为了保证食材配比营养科学,不断满足消费者的需求,2015年,椰语堂与海南大学食品学院联合创办了“椰语堂食品研究院”,聘请专家为椰语堂建立科学的产品结构和生产研发体系。

“易拉罐装清补凉已经正式上市了,这是我们一个全新的尝试,一个品牌要想走得更远,必须用产业化的方式,并为其注入文化内涵,时刻保持感恩和敬畏之心,用匠心打造每一碗清补凉。”赵玉明说。

(本报海口5月23日讯)

我省大学生创业热情高 一季度大学生创业占首次创业小微企业和个体户近两成

本报海口5月23日讯(记者孙慧 通讯员李江南)国家简政放权降低了市场准入门槛,也激发了大学生的创业活力。根据国家统计局海南调查总队对我省新设立小微企业和个体经营户样本调查结果显示,我省大学生的创业热情越来越高,一季度大学生自主创业占首次创业小微企业和个体户的18.8%。

而根据国家统计局海南调查总队对全省新设立小微企业和个体经营户样本跟踪调查结果显示:至2016年一季度,首次创业的小微企业和个体户占跟踪调查样本的43.4%,其中大学生自主创业占首次创业小微企业和个体户的18.8%。

事实上,从2013年起国家工商登记制度改革实施后,我省大学生创业活力激发,目前全省18所高校已有4万多名学生踊跃参与大学生创新创业,有初步成果的项目达到了2059个。

除了工商制度降低门槛外,我省也为扶持大学生创业出台了一系列的政策和举措。目前,我省已建成2个国家级大学科技园、57个创业孵化基地,2015年面向大学生发放小额担保贴息贷款7000万元,极大地激发了大学生创新创业的动力。

前4月我省园区基建投资大幅增长 同比增长逾40%

本报海口5月23日讯(记者罗霞 通讯员张欲晓)记者今天从省工信厅获悉,今年以来,我省各工业、高新技术产业及信息产业园区以园区基础设施建设为牵引,加快推进项目建设,园区经济运行呈现向上发展态势。前4个月,15个工业、高新技术及信息产业园区完成基础设施建设投资24.6亿元,同比增长42.7%。

在园区经济运行方面,前4个月,15个工业、高新技术产业及信息产业园区实现规上工业产值412亿元,规上工业增加值88.7亿元,同比增长2.0%,占全省规上工业增加值(122.8亿元)的72.2%。其中,洋浦、老城、海口高新区、东方等4个重点产业园区继续发挥主导作用,完成规上工业增加值71.7亿元,占全省产业园区的80.8%,较一季度占比提高了4.6个百分点。

洋浦华能热电: 一期项目即将验收



5月23日,位于洋浦开发区内的洋浦华能热电联产项目现场。

洋浦华能热电联产项目目前已完成一期18万平方米回填施工,即将进行验收。施工单位正在进行二期部分地基处理工程和配套民生工程——排洪通道建设工程的施工。

工程建成投产后,对满足洋浦开发区乃至全省电力需求将起到重要作用。

本报记者 宋国强 通讯员 罗其才 摄

海南电网大力推进绿色电网建设 海南使用清洁电能比例国内居首

本报海口5月23日讯(记者罗霞 通讯员伍昭静)海南电网公司近日发布的《海南电网2015企业社会责任报告》显示,海南电网公司积极推进绿色电网建设,构建清洁、低碳、高效的电力能源供给体系,目前海南已成为国内使用清洁电能最高的省份。

去年,随着海南核电1号机组投产,海南清洁能源占比由29%提高到36%,成为国内清洁能源富裕省份。为助力核电清洁能源送出,海南电网公司投入近12亿元配套建设电力送出工程及配套稳控系统,同时优化核电机组调试试验安排。

海南电网不断深化节能发电调度,积极支持清洁能源上网,2015年累计节省标煤78.88万吨,减少二氧化碳排放209.8万吨。海南大力推进绿色电网建设,建成投运海南首个3C绿色变电站,并通过推行输电线路高塔跨越和同塔架设,减少砍伐经济作物及林木。