

“云”上拓销路 花农增收忙

南海区工商联联动各方资源,积极为南海年花打开大市场、扩展大销路



“那盆红色的蝴蝶兰好漂亮,我们要五盆!”昨日一大早,佛山市南海区工商界女企业家商会(下称“南海女企业家商会”)的会员们组团前往南海里水的万顷园艺世界,选购心仪的年花,其中,蝴蝶兰因娇艳精致的造型和实惠的价格受到企业家们的关注和好评。

而在千灯湖创投小镇的广东制造业隐形冠军(南海)研究院里,由广东高成长企业发展服务中心与欢聚集团旗下商线科技(深圳)有限公司组成的联合攻坚团队,正在紧张地搭建跨境电商独立站,希望通过该平台的搭建带动南海年花触网“出海”,面向日本、韩国等海外市场开展线上销售。

连日来,南海的花卉销售由“迎春花市”为主转身为“产地直销”。为此,南海政府主动担当联合社会各界共同研究,创新销售模式,助力南海年花打开大市场、扩展大销路。其中,南海区工商联除了呼吁企业、商协会等到田间地头、专业市场采购花卉外,还加深南海花卉区域品牌了解,积极帮助花农拓宽线上售卖渠道,共同推动花卉销售。

走进田间市场 开启“买买买”模式

近期,南海年花的销售迎来了一波热潮,各大商协会纷纷开启“买买买”模式,走进各大生产基地,挑选心仪的年花。

昨日,南海女企业家商会会员在万顷园艺世界现场团购了250盆价值超3万元的蝴蝶兰和百合。南海女企业家商会会长袁锦萍建议,蝴蝶兰是观赏性极高的植物,要注意提升蝴蝶兰的包装设计感,让自家悉心栽培的蝴蝶兰更吸睛,卖得更好。

早在几日前,南海区红木行业协会积极组织会员企业走进平胜社区蝴蝶兰生产基地,现场团购了100盆价值近3万元的蝴蝶兰。

“我们总商会先带头买200盆,各个企业根据自己需求再买!”1月18日,在万顷园艺世界,里水总商会会长高耀庭带头认购了200盆蝴蝶兰,同时,他表示,接下来,里水总商会将牵头对接花农拟定团购套餐品种和价格,发动全镇企业买花。

记者了解到,年花的销售还在持续升温。1月22日,南海农产品商会还将联合多个商协会,走进万顷园艺世界,选购年花。此外,广东制造业隐形冠军(南海)研究院也正在筹备在区内各大种植基地

团购一批年花。

商协会的行动是在积极响应南海的号召。日前,南海分别发出多封倡议书,呼吁各商协会带头团购本地年花;呼吁全区经销主体、爱心企业为年花销售提供销售渠道、批发商消息和需求信息,为南海区花农扩销路增销量;号召需要年花年桔的企业、协会,直接与园区花卉采购联系人联系购买,鼓励企业员工本地过春节、逛线上花市;为喜欢的南海花卉代言打call。

这一倡议得到了许多市民的响应,佛山市九致生物科技有限公司相关负责人张月华告诉记者,现在来看花买花的客商每天都在增加,相信通过政企以及社会各界的通力合作,花农对于提高花卉销量比较有信心。

“感谢政府、媒体帮忙宣传,人气旺了很多!”星盈兰业老板李文星向记者透露,种植大棚内有很多顾客前来咨询买花,生意逐渐好了起来。

俊乔园艺店老板袁用风表示,他种有近2亩、合计6万多株的蝴蝶兰,近期经过政府及媒体大量宣传推广后,他每天均能售出500盆花,现在已经售出近2万株蝴蝶兰,希望年前将花全部售完。



温室大棚内的兰花竞相绽放,散发着淡雅幽香。

珠江时报记者/刘贝娜 摄



市民在大棚内选购蝴蝶兰。 珠江时报记者/刘伟鹏 摄

自发当起“宣传员” 以流量带动年花销量

“今年要换一个地方,改一种方式买年花了!”“年花、年桔,任君挑选!快来把新年的好运都搬回家。”……连日来,南海区铝门窗五金协会秘书长曹巧玲自发当起南海年花的“宣传员”,奋力帮助南海年花扩展销路。

进入1月份以来,共同推动花卉销售已经成为南海各界的共识,无论是在微信朋友圈,还是其他的社交平台,大家都主动化身“宣传员”,以期通过流量带动南海年花的销量,进一步打响南海花卉区域品牌。

1月14日,南海区鞋业行业协会、南海区建筑业协会等也通过会员微信群、协会公众号,发动广大企业家发扬“友爱互助”精神,同时倡议发

动身边亲戚、朋友、同事前来买花。

1月16日,桂城街道宣传文体旅游办、桂城总商会、澎湃新闻佛山联合发起“公益直播助销年花齐做护花行动暖心人”公益直播活动,通过直播平台展示平胜蝴蝶兰的美,吸引超6万人在线观看。正所谓:“中国蝴蝶兰看广东,广东蝴蝶兰看平胜。”南海桂城平胜社区的蝴蝶兰品种丰富、质量上乘,早已全国闻名,素有广东省“蝴蝶兰之乡”的美誉。

桂城总商会秘书长王慧芳表示,希望通过公众微信号、直播等方式探索能兼顾防疫的同时从而带动更多企业家、社会人士前来选购,扩大蝴蝶兰销路。



兰花镶嵌金饰,寓意花开富贵。 珠江时报记者/刘贝娜 摄



南海区工商联联合攻坚团队为4个种植基地搭建独立站,面向海外市场开展线上销售。(通讯员供图)



扫码一下 详见更多精彩内容

相关链接

独立站

2020年下半年起,南海区正式启动跨境电商海外独立站建设项目,计划在3年内择优资助500家南海优质企业建设跨境电商独立站,并提供系统建站服务、市场推广服务、站点建维培训等,助力企业“零成本”启动出海之旅。该项目由南海区工商联牵头,为优质企业批量建设独立站并提供“一站式”全流程赋能服务。

服务内容

网站搭建:利用独立站建站SaaS工具,搭建一套既支持商品、品牌信息展示,又支持电商交易的在线网站。网站拥有独立的域名、空间、页面,不从属于任何平台,可以进行多方面、全渠道的网络市场推广。

产品选品:帮助商家快速洞察市场情况,追踪市场热点,从品类、商品、竞品店铺等维度,给商家选品决策提供数据支撑。

海外营销投放:帮助企业独立站在 Google、Facebook、Instagram、Twitter、YouTube 等国际主流平台增加曝光度,将客户引流至独立站,进而获得海外品牌和当地询盘。常见服务措施包括搜索引擎优化、搜索引擎营销、图片引流、事件营销、社交营销等。

跨境支付:协助企业借助一定的结算工具和支付系统实现资金跨国和跨地区转移,服务商提供多种渠道解决跨境支付。

跨境物流:服务商为独立站商家提供和对接包括传统的快递包裹、集中发货、海外仓储等多种模式物流服务。

统筹/珠江时报记者 李丹丹 文/珠江时报记者 李春妹 彭美慈 通讯员 郑锦杰 布倩茹

上线海外商城 让“南海年花”走向国门

政企同心,其利断金。不仅商协会在行动,南海政府也主动担当联合社会各界共同研究,创新销售模式,助力南海年花打开大市场、扩展大销路。

其中,南海区工商联根据里水、桂城花卉种植园区花卉出口海外市场的需求,正在紧锣密鼓为里水香水百合种植基地、南海花卉博览园(蝴蝶兰)、万顷园艺世界(蝴蝶兰)、桂城平胜社区蝴蝶兰生产基地等4个花卉园区量身打造跨境电商独立站,为花农提供“一站式”全流程赋能服务,包括网站搭建、产品选品、海外营销投放、跨境支付与物流、站点后续建维培训等,并根据园区特点制订海外市场推广策略,拓宽销售渠道。

1月18日,按照南海区工商联的工作部署,联合攻坚团队迅速启动域名配置、SaaS建站、图片美化、全站装修等工作。值得一提的是,联合攻坚团队3天内就完成2个种植基地的独立站上线,分别实现7个蝴蝶兰和12个百合花,合计19个花卉品种面向日本、韩国等海外市场开展线

上销售。

“独立站类似于微信商城,通过这个独立站就能进行南海年花的购买。”联合攻坚团队相关负责人许定立表示,一般独立站的建设是需要一周以上的时间,这次任务时间短、难度大但意义非凡,团队高效高质完成了“万顷园艺世界(主营蝴蝶兰)”“百合花合作社(主营鲜切百合花、盆栽百合)”2个独立站的建设,就是希望能够早日带“南海花”走向国门。

据透露,另外2个种植基地的建站工作也在紧锣密鼓地推进中。同时,下一步还将重点做好这4个独立站的引流推广工作。

除了建设独立站,南海区工商联还重点对接香港、澳门和长三角等年花需求较大地区的商协会,助力花农链接批发商资源;与南海区委统战部共同多方面发动,倡议港澳乡亲为南海的年花拓宽市场。

南海区工商联党组书记、常务副主席何敏仪表示,也期待更多的商协会、企业家能够为南海花卉广开销路出主意。

为促进年花销售,南海的多个政府职能部门也都积极采取行动。其中,南海区住房城乡建设和水利局制定物业服务领域促进年花销售工作方案。根据方案,南海区将以物业服务企业为单位,在全区住宅小区、物业服务项目科学设置花卉销售点,方便市民购买年花。

另外,南海区经济促进局也正策划举办“春暖花开南海精彩”2021南海新春嘉年华活动,通过线上平台打造“南海年花地图”版块,整合各镇街举办的线上花市,集纳各镇街年花、年货线上商城的销售链接,通过发放优惠券、直播引流、平台推广、限时秒杀等方式吸引本地消费者实现销售转化。

“我们还会推动品牌花卉上线‘南海家旗舰店’。”南海区经济促进局相关负责人表示,已经联合天猫佛山服务中心精准对接区内花卉品牌,打造区域农产品公共品牌和地理标志,建立农业品牌集聚平台或基地,重点推动品牌建设标准化制度建设。