

# Research on Marketing Strategies for Agribusiness Products in the Context of Rural Revitalization—Taking Potatoes in Yuzhong County as an Example

Menglin Huang Zhaoning Shi Xi Feng Ying Yang Yi Chen

School of Business, Nanjing Normal University Taizhou College, Taizhou, Jiangsu, 225300, China

## Abstract

In recent years, with the full implementation of the rural revitalization strategy, new economies, new businesses and new models have emerged in rural areas, especially the Internet-based e-commerce platform has shown a thriving development. As one of the major agricultural provinces, Gansu Province has a variety of special agricultural products. This paper takes potatoes in Yuzhong County as an example, and aims to promote the prosperity of Yuzhong County's agricultural economy and create a brand of special agricultural products. It investigates the production situation and other aspects of potatoes in Yuzhong County, then studies the advantages and potential of potatoes in rural e-commerce in Yuzhong County, and finally puts forward countermeasures and suggestions for its development path and marketing strategy.

## Keywords

rural revitalisation; agricultural products; e-commerce; marketing strategies

# 乡村振兴背景下农商产品营销策略研究——以榆中县马铃薯为例

黄梦琳 石钊宁 冯熹 杨颖 陈奕

南京师范大学泰州学院商学院, 中国·江苏泰州 225300

## 摘要

近年来,随着乡村振兴战略的全面实施,农村新经济、新业态、新模式不断涌现,尤其是以互联网为载体的电商平台呈现出欣欣向荣的发展态势。甘肃省作为农业大省之一,具有多种特色农产品。论文以榆中县马铃薯为例,以促进榆中县农业经济发展繁荣、打造特色农产品品牌为目标,对榆中县马铃薯的生产情况等方面进行调查,进而研究榆中县马铃薯在农村电商的优势与潜力,最后对其发展路径和营销策略提出对策建议。

## 关键词

乡村振兴;农产品;电商助农;营销策略

## 1 引言

农业是生存之本,乡村经济主要依靠农产品推动。乡村振兴战略是中国新时代的战略部署,对我国农村现代化建设至关重要。随着中国对地域农业重视程度不断加深,多地开始根据本地特色打造当地特色农产品品牌。

甘肃是中国马铃薯三大主产区之一,拥有全国最大的脱毒种薯繁育基地、全国重要的商品薯生产基地和薯制品加

工基地,具有丰富的种植马铃薯经验。当前榆中县相较国家经济发展来看相对落后。为了更好地助力榆中县乡村振兴政策的实行,当地政府不断扩大榆中县马铃薯的种植面积,不断更新榆中县的种植技术。榆中县近年来不懈努力,打造了“南北种”种薯生产基础和马铃薯育种体系。如今中国特色农产品市场发展相对较广阔,更有利于榆中特色农产品在市場中的推广与发展。

## 2 榆中县马铃薯发展现状

据调查显示,榆中县马铃薯现状如下:

由于马铃薯种植面积的不断扩大和单位面积产量的提高,基本上实现了大规模和标准化生产。2021年全市种植马铃薯36万余亩,仅榆中县已种植16万亩,当年生产的所有马铃薯价值为5亿元。2022年榆中县鼓励种植马铃薯17

【基金项目】南京师范大学泰州学院大学生创新训练项目(项目编号:202213843034Y)。

【作者简介】黄梦琳(2001-),女,中国江西上饶人,在读本科生,从事财务管理研究。

万亩，比 2021 年增加 1 万亩。依据独特地理优势，加快打造“北繁南种”马铃薯生产基地，多个乡镇和合作社积极推荐马铃薯规模化、集中化，连片种植基地建设。

马铃薯种植种类繁多，种植技术不断提高，马铃薯品质优良。在兰州市政府的大力支持下，引进多类品种，根据当地气候、土地等条件，因地制宜，培育出了 12 种优质品种。

## 2.1 榆中县马铃薯发展宏观环境及好处

①政策环境：中共中央发布《中共中央关于做好 2022 年全面推进乡村振兴重点工作的意见》中指出要加快农村物流快递网布局。2023 年 4 月，榆中县支行获得批准 2.4 亿元农村流通体系建设项目贷款。乡村物流网点的建设，极大地促进了乡村基础设施的建设，同时也可以有效地解决马铃薯销售物流难题，推动马铃薯产业发展。

②科技技术水平：2023 年 3 月，市政府组织千名人才下乡，保证春耕。结合当地农民的科学水平和文化素养，开展农业技术服务。聘请外地技术专家，采取讲座等形式，丰富广大农民的理论知识，深入田园，结合实际问题，解决农民困难。紧盯农业关键问题，攻坚马铃薯提高产量核心技术问题，加快建设现代产业园区。自 2012 年以来，农业技术中心一直致力于马铃薯脱毒技术。目前，马铃薯脱毒技术已实现全覆盖。

③生态环境：榆中县地处黄土高原，海拔 1480~3670m，属于温带大陆性气候，光照充足，昼夜温差大，得天独厚的地理条件，利于植物生长。榆中县土壤为黄绵土等，土质疏松，土壤肥沃，有机质含量高，为马铃薯的种植和发展提供有利条件。

## 2.2 榆中县马铃薯发展困境

马铃薯机械收获技术推广不足，种植合作社起步晚，资金不足导致马铃薯收获机械发展慢，优良机械无法快速投入生产，效率低。同时，地域也限制了机械的应用。人们修建梯田时观念落后，技术水平低，耕地分割面积小，导致企业无法开展大规模机械化收割，一定程度上限制了榆中县马铃薯产业发展。

# 3 榆中县马铃薯 SWOT 分析

## 3.1 榆中县种植马铃薯的优势 ( Strengths )

①地理区域优势：榆中县位于甘肃省中部，属温带大陆性气候，四季分明，水热同季。春季干旱，夏季炎热，秋季多雨凉爽，冬季寒冷干燥。年平均气温 6.70℃，年平均降雨量 350mm，无霜冻天数约 120 天。适当的气候环境为种植马铃薯提供了良好的气候环境。昼夜温差一般较大，光照充足，降雨量适中，80% 的降雨时间集中在 7 月、8 月、9 月。土壤肥沃，土壤有机质含量高，土壤质量比较松散，耕地以灰褐色石、黑土粉砂、黄棉石为主。肥沃的土地为马铃薯的种植和发展提供了宜人的生活环境。

②马铃薯自身优势：马铃薯具有丰富的营养价值是粮、

菜兼食的高产作物，富含大量的营养元素和膳食纤维，此外，马铃薯性味甘平，有补中、益气、和胃等功效和作用。

## 3.2 榆中县种植马铃薯的劣势 ( Weakness )

①马铃薯产业化种植的发展还需更进一步。榆中县马铃薯种植以小型农户种植为主，集约化、规模化种植少，没有形成将马铃薯视为农业商品的观念。流入市场的马铃薯多为农户自留后剩余部分，其数量对于市场占有率微不足道，不利于促进农村经济发展。

②马铃薯贮存条件差，无法大量贮存。马铃薯贮藏方法、设施落后，无法满足马铃薯贮藏的需求，导致马铃薯因不能及时销售而腐烂、变质，不利于农民收入的增加。由于淀粉含量高，水分含量高，马铃薯在储存和运输过程中容易产生真菌和细菌。大多数农民使用封闭式和半封闭式地窖进行松散储存，这是一种有些过时的马铃薯储存方式。尽管马铃薯贮藏周期较长，但农民缺乏贮藏时浇注地窖的习惯和分阶段消毒的理论认识，导致大量马铃薯感染晚疫病和干腐病，对马铃薯的加工质量和价值产生负面影响。尽管马铃薯贮藏周期较长，但农民缺乏贮藏时倒入地窖的习惯和分阶段消毒的理论认识。

## 3.3 榆中县种植马铃薯的机会 ( Opportunities )

①国家政策、资金的大力支持。兰州近年来积极扶持合作社，鼓励和支持合作社带动群众发展产业，与企业签订种植合同，统一采购，稳定价格，帮助群众在产业链上增收致富。兰州目前的马铃薯产业已稳步发展成为集良育、良产、好加工、销售为一体的链条。

②先进的科技和技术型人才的引进。甘肃大部分公司在榆中县三角村甘肃亚盛薯业集团院内，投资 3602 万元建成 10 万元洁净度研发设施。每年总共可以生产 7000 万个微土豆和 5000 万株解毒幼苗。据了解，该研发中心分为病理检测室、生化检测室、育种实验室、组织培养室，且配备先进设备供使用。

## 3.4 榆中县种植马铃薯的威胁 ( Threats )

马铃薯是很多国家的重要食品，许多国家高度重视马铃薯的研究。各个国家也先后成立了自己的马铃薯研发机构，通过颁布相应措施，促进本土及国际市场推广高品质马铃薯产品，满足市场需求。榆中县马铃薯产业还处于发展阶段，马铃薯产业生产效率较低、主要农业生产要素成本相对较高、流通效率低下，从而存在国际竞争力较薄弱的问题。

# 4 榆中县马铃薯营销存在问题

## 4.1 产业化程度不高

随着乡村振兴政策的不断落实，国家经济的不断发展，当前许多特色农产品已经开始逐步深加工化。但是由于甘肃省经济发展相较于全国而言相对落后，所以从整体发展情况来看，榆中县农村地区的产业化程度较低，很多特色农产品仍然以鲜销为主，难以真正形成“种植—加工—销售”一体

化的经营局面。同时，很多农户因为年龄较大，所以缺乏市场敏锐度，容易错过农产品的最佳购销外销时间，加之冷链物流体系不完善，使得特色农产品产生了较大程度的销售损耗<sup>[1]</sup>。

## 4.2 缺乏技术人才

近年来，甘肃省人才外流情况严重，大量年轻人外出务工，留在农村从事农业生产的主要为中老年人，该类人群的受教育程度有限、科技意识淡薄，因此对专业知识掌握有限，无法熟练使用电子产品，对电子商务缺乏完整认识，导致其无法充分利用网络资源。农民。大多数农民的文化水平不高，生产经营过程中缺乏必要的科学知识和技能<sup>[2]</sup>。农产品加工程度对当地特色品牌建设具有一定的影响，但高附加值和深加工需要以产品的优良品质为基础，而产品质量的不断提升也需要高科技技术提供支撑<sup>[3]</sup>。农民在马铃薯种植中采用传统的粗放式经营模式，造成产量低、质量差、品质不稳定等问题。许多农户忽视了马铃薯的科学种植技术，往往按照自己的经验进行种植管理，导致马铃薯产量低、品质差等问题出现。

## 4.3 当地对品牌的营销投入不足，品牌效应不突出

相较于当地其他特色农产品，如兰州百合、永登玫瑰、定西宽粉、瓜州蜜瓜而言，榆中县马铃薯的知名度较低，存在当地政府对品牌营销的投入不足的问题，马铃薯产业的发展缺乏品牌意识，没有形成统一的品牌效应，导致无法较好地发挥品牌效应来促进榆中县马铃薯的购销。在新时代背景下，没有形成品牌效应的农产品将会在市场竞争中失去优势地位。

另外，甘肃省经济发展相较于全国而言相对落后，资金投入不足也对当地马铃薯品牌的营销产生了一定的不良影响。此外，由于当地农村农户的信息渠道有限，当地农户普遍缺失对农产品市场营销的正确认识。由于当地农村农户缺乏品牌意识和创新意识，多数农户仍然依靠自己的经验做出营销决策，对农产品的销售方式和市场营销手段缺乏创新和改进，对信息缺乏有效的处理能力，导致农产品销售渠道单一、竞争力低。

# 5 榆中县马铃薯营销对策

榆中县按照自身照“独一份、特别特、好中优、错峰头”的特色产业培育方式，着力培育壮大“牛羊菜薯药”五大优势特色产业。全县高原夏菜种植在全国发挥全国无公害蔬菜生产示范基地，在加工、冷藏、物流等服务行业带动人民就业。促进畜牧业养殖转型升级，打造种薯繁育基地。

## 5.1 吸引高新技术人才留甘

为鼓励高校毕业生和青年农民工回乡落户创业，地方政府要继续落实相关政策和要求，结合当地实际情况，结合要求出台相应措施和优惠政策。这将使这群人发挥他们的专业优势。促进当地人口灵活就业，同时，当地政府可以给予

该类人群一定的优惠补贴，促进该类人群积极创新创业。另外，当地政府也可以邀请马铃薯种植相关农业技术专家和营销专业人员开设培训班，对当地农民和营销技术人员进行培训，将培育高素质职业技术型农民和网络营销型人才作为重点任务来。

## 5.2 加强品牌营销的投入

进一步加强品牌营销的投入，有利于更好地发挥品牌效应。必须加强政府政策、资金和其他支持，以帮助农民更快地实现共同富裕，并确保农村社区能够充分发挥其潜力。榆中县马铃薯产业要想更好地发展就必须充分利用现有的优势资源，加强产品营销策略的创新，将优势资源转变为竞争优势，使马铃薯产业更好地满足市场需求<sup>[4]</sup>。

地方政府要抓紧抓好区域营销计划，完善农产品营销渠道，优化农产品营销结构。另外，甘肃省兰州市榆中县经济发展相较于全国而言相对落后，资金投入不足也对当地马铃薯品牌的营销产生了一定的不良影响，因此政府可以加大对农产品品牌建设的资金投入力度，加强对农村农产品品牌的支持，增强农产品品牌意识和质量意识，鼓励更多的农户参与到农产品品牌建设中来。

## 5.3 拓宽宣传渠道，提升产品知名度

实行多渠道宣传推广，打造政府、企业和媒体的合作平台，充分利用微信、小红书、抖音、快手、B站等新媒体手段，将特色农产品进行宣传，提高榆中县马铃薯在全国的知名度。同时，可以将甘肃其他特色农产品，如兰州百合、永登玫瑰、定西宽粉等当地特色农产品相结合销售，以已有的当地知名品牌特色农产品带动榆中县马铃薯的知名度。另外，当地政府可以将本地特色民俗文化活动进行宣传，吸引外地游客，以旅促进榆中县马铃薯的销售，既推动了当地乡村旅游产业的建设，推动了甘肃省旅游大省形象的建设，也带动了人民群众增收致富，从而助力乡村振兴<sup>[5]</sup>。

## 5.4 结合线上、线下营销策略

### 5.4.1 线上营销

榆中县是全国无公害蔬菜生产基地示范县，也是高原夏菜的主产区。依托品牌效应，推动特色农产品走出去。在品牌方面联合企业实施产业链延伸，将榆中县往标准化、规模化、创新化方向发展，做大做强特色农业产品。与此同时，企业可引导农户实现生产集体化、规模化，从而提高产品质量，实现高品质生产。其次，提高产品品质，提高有机肥代替化肥，建立标准化基地。最后，深化马铃薯种植深加工产业，提高产品附加值。

通过小红书、微博、网店等网络平台，多渠道上架售卖产品，增加产品的销售渠道。通过活动促销降低产品价格，从而获得较高的销售量与最大的市场占有率，促进产品销售。

### 5.4.2 线下营销

建立较为稳定的线下销售渠道。当地政府应当建立健全

全马铃薯生产销售体系。建设马铃薯加工企业与农户的利益联结机制，形成企业、农户与市场之间的利益联结体，利用好现有的大型企业集团或龙头企业，将农户生产的马铃薯转化为产品进入市场进行销售，努力提升榆中县农产品的终端覆盖率，增加农产品营销渠道的宽度，从而提高市场占有率。

此外，建立乡村旅游产业，加快旅游产业向旅游、观光、度假、休闲方向转变，为消费者提供丰富的周边游的同时，带动一、二、三产业发展，从而提高旅游业促进榆中县马铃薯的销售，带动农民就业、农户增收致富，满足多层次、多样化的文化需求。为了发挥旅游业对当地经济的促进作用，榆中县应该改变度假休闲方向，提供更多丰富的周边游景点，加快旅游产业向旅游、观光、度假、休闲方向转变，推动一、二、三产业的发展，同时带动马铃薯的销售，促进农民就业，增加农户收入，满足不同层次、多样化的文化需求。

#### 5.4.3 营销组合策略

利用线上线下营销策略相结合的营销策略，快速提高榆中县产品的知名度。在增强线上的宣传力度的同时，增加线下销售的渠道，在提高产品的影响力与知名度的同时增加市场产品占有率。此外，线上、线下营销策略的相结合能够更好地规范市场价格，也能够更好地整合资源，实现优势互补、共享供应链、精准营销，增强用户粘性，在发挥最强竞争力的同时增强自身商品的销售。

榆中县地区有许多富有特色的农产品，网络营销是农产品走向大众视野的重要途径，也是“乡村振兴”的重要手段。目前，许多地区在特色农产品营销方面仍然面临传统营销方式、基础设施保障能力不足，产品化程度不高等问题。

因此，在未来的发展过程中，榆中县应该坚持以“乡村振兴”为目标，加强网络营销基本设备建设，培养更多互联网营销人才，健全地方物流配送体系，拓展榆中县农产品网络营销渠道，提高当地居民的经济收入，实现“乡村振兴”的伟大目标。

## 6 结语

榆中县地区有许多富有特色的农产品，网络营销是农产品走向大众视野的重要途径，也是“乡村振兴”的重要手段。当前我国许多地区在特色农产品营销方面仍然存在营销手段传统、基础设施保障能力不足、产品化程度不高等问题。对此，榆中县在以后的发展过程中，应该坚持以“乡村振兴”为目标，加强网络营销基本设备建设、培养更多网络营销人才、健全地方物流配送体系，从而拓展榆中县农产品网络营销渠道，提高当地居民的经济收入，来实现“乡村振兴”的伟大目标。

## 参考文献

- [1] 林晓晶.乡村振兴背景下特色农产品市场营销策略[J].国际公关,2022(23):143-145.
- [2] 闫馨.乡村振兴背景下农产品市场营销策略[J].农家参谋,2022(17):61-63.
- [3] 涂惠龙.乡村振兴背景下农产品营销策略研究——以修水县茶产业为例[J].现代农机,2023(2):29-31.
- [4] 陈筱潇,邹再进.乡村振兴背景下农产品网络营销策略分析[J].现代农业研究,2022,28(10):19-21.
- [5] 朱跃.乡村振兴背景下特色农产品品牌建设——以湖湘区域为例[J].时代经贸,2022(9):109-111.