

聚划算启动“聚土地”计划

数字化升级中国农业产销模式 消费者洞察赋能智慧农业

中国杭州，2019年7月22日—阿里巴巴集团旗下限时抢购及营销平台“聚划算”今日推出升级版“聚土地”计划，通过和农民以及农业机构展开深度合作，数字化升级农产品产业供应链，借助阿里巴巴集团生态助力农产品上行，为农民开拓销路、增加收入，让消费者也能拥有更多物美价廉的农产品选择。

聚划算在中国东北的黑龙江省方正县宣布，未来两年，将在中国打造 1,000 个“聚土地”示范产区，孵化 100 个特色农产品品牌，数字化升级传统农业。目前，来自黑龙江、河南、江西、甘肃等省份的 20 个县的特色农产品产区，已加入首批“聚土地”计划。“聚土地”最初于 2014 年推出，消费者可以通过“订购”的方式，预订一块土地的农产品收成，待丰收之后，农民将这块土地上收获的农产品邮寄给消费者。全新的“聚土地”将阿里巴巴的生态资源全面赋能农民及农业机构，科学指导种植选品，提升种植效益，改善农产品供应链管理。

天猫淘宝平台营运事业部总裁刘博表示：“‘聚土地’不仅通过限时抢购的方式推广农产品，更将助力农民以及农业机构全面接入阿里巴巴生态系统，通过引入阿里云数字农场技术、菜鸟智慧物流、蚂蚁农村小贷、淘宝直播、天猫品牌供应链等，为他们的农产品带来更加广阔的市场前景。与此同时，消费者也将以更加实惠的价格享受到新鲜优质的农产品。”

湖北枣阳盛产桃子，由于销路不畅，2018 年曾遭遇滞销。今年当地农民开始和聚划算展开合作，在 6 月 26 日的促销活动中，100 吨新鲜桃子在 2 小时之内被聚划算平台的消费者抢购一空。这也给了枣阳桃农更多信心和阿里巴巴生态系统展开深度合作。枣阳的桃子果园将引入阿里云 AI 技术，将种植环节标准化、数字化，降低 10% 左右的种植成本。另外，聚划算也介绍阿里生态体系的商家“三只松鼠”，到当地采购鲜桃，制成果干销售，提升了当地农产品的附加值。

快速、新鲜及价格优惠

藉助聚划算的限时特卖和团购模式，消费者可以在收成之前，通过“聚土地”计划提前订购农产品。“聚土地”直接与农民和农业机构合作，略去中间商或传统批发商环节，大大降低农产品的销售成本，不少农产品销售成本可减少 30% 至 50%。

对于农民而言，智慧订单农业模式有助他们提前锁定部分销量，保证农产品的销路畅通。一旦客户下单，农民可根据所获订单收割及采摘水果或蔬菜。有利于预防产量过剩或不足，亦可降低成本。另外，消费者也能随时获得新鲜的时令农作物。“聚土地”也会敦促合作农场按照约定品质发货，最快 48 小时就能从农场到餐桌。

准确预测

聚划算可借助天猫和淘宝提供的消费者洞察以及阿里云的未来农场技术，指导农民更好的选择种植品类以及把握市场需求。

一般来说，农民会因应上一季销量制定种植计划，往往会有产量过剩或供不应求的风险。“聚土地”计划可以提供的消费者趋势洞察和科学指导，农民可提高对于未来畅销农产品需求的准确预测。这对于种植小众经济作物的农民，更好的把握市场商机，尤为重要。

以甘肃省沙漠地区的南瓜种植者为例。借助“聚土地”平台提供的数据和消费趋势分析，农民现已了解透过微加工，可将整个南瓜变为便于携带的微波食品，以满足上班族的需求。这些农夫已决定将现时 396 公顷的种植面积增加一倍，以满足来年的销售需求。

聚划算在农产品应季销售上经验丰富，曾多次创下“卖光原产地”的记录。在过去六个月，330 吨海南荔枝、千亩云南玫瑰花田以及 300 万个柑橘均在 72 小时内，被消费者抢购一空。

关于聚划算

淘宝于 2010 年推出的聚划算，是阿里巴巴集团旗下数字化营销平台，透过线上和线下活动，帮助品牌和商家广泛触达中国消费群体。借助聚划算的营销工具以及消费者洞察，品牌和商家可度身定制限时特卖等营销活动，精准服务为不同的消费群体。聚划算亦提供团购服务，旨在为消费者带来限时优惠产品。

###

媒体查询

赵亚楠

阿里巴巴集团

电话: +852 9727 8923

电邮: yanan.z@alibaba-inc.com