

## 聚划算啟動「聚土地」計劃

### 數字化升級中國農業產銷模式 消費者洞察賦能智慧農業

中國杭州，2019年7月22日— 阿里巴巴集團旗下限時搶購及營銷平台「聚划算」今日推出升級版「聚土地」計劃，通過和農民以及農業機構展開深入合作，數字化升級農產品產業供應鏈，藉助阿里巴巴集團生態助力農產品上行，為農民開拓銷路、增加收入，讓消費者也能擁有更多物美價廉的農產品選擇。

聚划算在中國東北的黑龍江省方正縣宣布，未來兩年，將在中國打造 1,000 個「聚土地」示範產區，孵化 100 個特色農產品品牌，數字化升級傳統農業。目前，來自黑龍江、河南、江西、甘肅等省份的 20 個縣的特色農產品產區，已加入首批「聚土地」計劃。「聚土地」最初於 2014 年推出，消費者可以通過「訂購」的方式，預訂一塊土地的農產品收成，待豐收之後，農民將這塊土地上收穫的農產品郵寄給消費者。全新的「聚土地」將阿里巴巴的生態資源全面賦能農民及農業機構，科學指導種植選品，提升種植效益，改善農產品供應鏈管理。

天貓淘寶平台營運事業部總裁劉博表示：「『聚土地』不僅通過限時搶購的方式推廣農產品，更將助力農民以及農業機構全面接入阿里巴巴生態系統，通過引入阿里雲數字農場技術、菜鳥智慧物流、螞蟻農村小貸、淘寶直播、天貓品牌供應鏈等，為他們的農產品帶來更加廣闊的市場前景。與此同時，消費者也將以更加實惠的價格享受到新鮮優質的農產品。」

湖北棗陽盛產桃子，由於銷路不暢，2018 年曾遭遇滯銷。今年當地農民開始和聚划算展開合作，在 6 月 26 日的促銷活動中，100 噸新鮮桃子在 2 小時之內被聚划算平台的消費者搶購一空。這也給了棗陽桃農更多信心和阿里巴巴生態系統展開深入合作。棗陽的桃子果園將引入阿里雲 AI 技術，將種植環節標準化、數字化，降低 10% 左右的種植成本。另外，聚划算也介紹阿里生態體系的商家「三隻松鼠」，到當地採購鮮桃，製成果乾銷售，提升了當地農產品的附加值。

#### 快速、新鮮及價格優惠

藉助聚划算的限時特賣和團購模式，消費者可以在收成之前，通過「聚土地」計劃提前訂購農產品。「聚土地」直接與農民和農業機構合作，略去中間商或傳統批發商環節，大大降低農產品的銷售成本，不少農產品銷售成本可減少 30% 至 50%。

對於農民而言，智慧訂單農業模式有助他們提前鎖定部分銷量，保證農產品的銷路暢通。一旦客戶下單，農民可根據所獲訂單收割及採摘水果或蔬菜。有利於預防產量過剩或不足，亦可降低成本。另外，消費者也能隨時獲得新鮮的時令農作物。「聚土地」也會敦促合作農場按照約定品質發貨，最快 48 小時就能從農場到餐桌。

## 準確預測

聚划算可藉助天貓和淘寶提供的消費者洞察以及阿里雲的未來農場技術，指導農民更好的選擇種植品類以及把握市場需求。

一般來說，農民會因應上一季銷量制定種植計劃，往往會有產量過剩或供不應求的風險。「聚土地」計劃可以提供的消費者趨勢洞察和科學指導，農民可提高對於未來暢銷農產品需求的準確預測。這對於種植小眾經濟作物的農名，更好的把握市場商機，尤為重要。

以甘肅省沙漠地區的南瓜種植者為例。藉助「聚土地」平台提供的數據和消費趨勢分析，農民現已了解透過微加工，可將整個南瓜變為便於攜帶的微波食品，以滿足上班族的需求。這些農夫已決定將現時 396 公頃的種植面積增加一倍，以滿足來年的銷售需求。

聚划算在農產品應季銷售上經驗豐富，曾多次創下「賣光原產地」的記錄。在過去六個月，330 噸海南荔枝、千畝雲南玫瑰花田以及 300 萬個柑橘均在 72 小時內，被消費者搶購一空。

## 關於聚划算

淘寶於 2010 年推出的聚划算，是阿里巴巴集團旗下數字化營銷平台，透過線上和線下活動，幫助品牌和商家廣泛觸達中國消費群體。藉助聚划算的營銷工具以及消費者洞察，品牌和商家可度身定制限時特賣等營銷活動，精準服務為不同的消費群體。聚划算亦提供團購服務，旨在為消費者帶來限時優惠產品。

###

## 媒體查詢

趙亞楠

阿里巴巴集團

電話：+852 9727 8923

電郵：[yanan.z@alibaba-inc.com](mailto:yanan.z@alibaba-inc.com)