读书笔记5：东方甄选农产品供应链

由于国家双减政策，教育机构受到很大的打击，纷纷开始寻求转型。新东方打造了以售卖农产品为主的“东方甄选”品牌，借助抖音平台进行直播带货。文学性极高的销售话语和中英双语带货的形式使得东方甄选一度爆火。然而很快也出现了一些问题，东方甄选被投诉桃子霉烂长毛，后以退费解决。社交媒体上也有不少网友反馈，买的桃子是大号，收到的却是小号，而且已经变软不甜了。品控问题是每个农产品直播间都会遇到的问题，一盒烂桃子，让风口上的东方甄选尝到了做农产品直播的苦滋味。

东方甄选选择的农产品赛道是直播电商中难度最大的一类，在电商行业农产品有公认的三大难点：第一，农产品是非标产品，质量不易控制；其次，物流管控难度高，产品难以保存，保质期短，运输时间长就容易损坏；最重要的一点是，利润率很低，大约不到10%的毛利率。东方甄选最近销量较高的大米和玉米等均使用自营品牌，而牛排等产品选择与农产品生产厂商合作，供应链管理相对工业品管理难度更大。

农产品供应链体系的构建关系到农产品从地面到餐桌，从农村到城市，从保障到需求。它通过农产品采购、生产、加工、运输、销售的经营过程，开辟了生产与消费之间的“渠道”，是农业生产和贸易流通供给侧结构性改革的“节点”和“出口”。从微观环节来看，农产品供应链是供应、生产、运输、加工和营销之间的有机衔接，涉及农民、加工企业、配送中心、批发商、批发市场、零售商、消费者等参与者，包括上游农产品生产、中游农产品加工、第三方物流企业，以及下游农产品销售。

由于新东方之前属于教育行业，所以对供应链这一块明显缺乏经验，但要想寻求更好的发展，必须重视供应链改革。在当前农业新形势下，东方甄选正着手于调整和完善传统的农产品生产和流通模式，搭建“小生产”与“大市场”之间的桥梁，打造供应链管理系统，构建高效的现代农产品供应链体系，疏通信息流、物流流和资金流。此外，鉴于中国小农经营模式导致上游分散、标准化程度低，标准难以实施的问题，东方甄选选择优先将该精选品类进行源头标准化。通过上线供应链管理系统，彻底打开了农产品的购销环节，利用系统收集用户数据，打破信息流通壁垒，建立农产品平台的销售数据库。根据平台反馈的数据，确定销售量大的部分单品做低价。一方面可使上头供应基地的种植方向更加准确，另一方面，通过对采购数据的分析，可以引导农民根据市场需求培育相应的农产品。

这些措施起到了不小的成效。