

# 乡村振兴背景下西藏农特产品的商业模式的研究——以比如县虫草为例

魏卓峰 郑龙杰 桑培旺堆 周庆来 王帅

西藏大学财经学院，西藏拉萨，850000；

**摘要：**在党的十九届六中全会精神指导下，乡村振兴战略被提升为党的重点工作，旨在加快农业农村现代化。在此背景下，西藏特色产业，尤其是那曲市比如县的高品质野生虫草产业，得到了快速发展，对当地经济和农牧民生活有显著影响。但虫草产业也面临挑战。文章分析了传统商业模式的局限，并提出了基于互联网的数字化销售策略，旨在探索新的商业模式，增强虫草产业的全国竞争力。

**关键词：**虫草；农特产品；销售模式的研究；

DOI: 10.69979/3029-2700.24.4.010

## 1. 乡村振兴背景下的比如县虫草产业现状分析

良好的自然资源条件对于区域性特色产业发展具有非常重要的意义，西藏特色产业的发展中，自然资源给予的支持发挥着非常重要的作用<sup>[1]</sup>。西藏那曲比如县拥有优秀的地理环境与自然条件，使得当地的野生虫草拥有着极高的品质，因此在国内和国际市场上都大受欢迎。目前虫草产业已经成为西藏那曲地区超过半数农民的重要增收产业。但比如县虫草的销售模式依然是传统商业模式，且区内虫草产业价值链还很不完整，仍停留在卖原材料的阶段，比如县虫草资源的独特性与稀缺性优势还没有转化为经济优势。再加上虫草的网络营销配送体系尚不健全，如物流运输成本较高，销售网点分布不足，西藏虫草网络销售市场还不规范，且营销环境尚不完善，品牌意识缺乏问题，这限制了的那曲市比如县虫草销售发展的前景。那曲市比如县的虫草优势在于产量较大，潜在的经济价值十分可观；劣势在于受自然因

素与人为因素的影响，市场风险较大；机会来自于当地政府的产业扶持政策；威胁来自于交易价格不稳定，旅游市场影响与各种虫草品牌的竞争。结合当地实际情况，研究从转变传统观念、建立专业销售平台、实现科学采集及营销模式多样化等多种建议改善当地的虫草销售现状<sup>[2]</sup>。

### 1.1 比如县虫草产业的优势

作为世界优质虫草的直接产地，那曲市比如县拥有着十分优质的虫草生长条件，由于位处青藏高原，冷凉的气候环境与具有优质排水性能的土壤为虫草的质量提供了基本保障，那曲比如县一年光照时间约为 2850 小时，充足的光照使得虫草有足够的养分得以生长。优质的虫草质量使得比如县虫草大受市场的欢迎。在乡村振兴背景下，西藏那曲比如县的虫草产业受到国家的大力扶持，给予了足够优惠政策。这些都是比如县虫草产业已有的优势。

### 1.2 比如县虫草产业的发展问题

问题类别	描述
地理位置限制	比如县位于西藏那曲市，地理位置偏远，交通不便，限制了虫草的快速流通和销售。
传统销售模式局限	虫草销售依赖于传统商业模式，如直接营销和间接营销，缺乏现代化营销手段和渠道。
市场信息不对称	虫草市场信息不透明，消费者难以获取真实产品信息，影响购买决策。
品牌建设不足	缺乏强有力的品牌建设，比如县虫草市场知名度和影响力有限。
物流配送体系不完善	地理位置偏远导致物流配送体系不健全，运输成本高，配送时间长，影响虫草新鲜度和品质。
市场监管不足	虫草市场监管不到位，存在假冒伪劣产品，损害消费者权益，影响市场健康发展。
资源开发利用程度低	虫草资源开发利用程度较低，缺乏深加工和高附加值产品的开发。
采集无序和过度采集问题	虫草采集无序，存在过度采集问题，对生态环境造成破坏。不利于产业的可持续性发展。
价格波动大	市场供需关系和投机行为导致虫草价格波动大，给农民和商家带来经营风险，同时容易挫伤消费者的消费热情。
消费者认知不足	消费者对虫草了解不足，缺乏对其药用价值和食用方法的正确认识，影响销售。
销售渠道单一	销售渠道依赖传统方式，缺乏线上销售和多渠道营销策略
专业人才缺乏	缺乏专业市场营销和电子商务人才，影响虫草销售模式创新和升级。

## 2 比如县虫草产业发展问题的解决办法

现针对虫草产业发展中遇到的发展模式问题、创新性问题以及人才资源问题

进行分析研究,并进一步通过推动虫草产业体系化建设、实现城镇化发展规模构

建、提升和培养专业技术人才素质实现基于资源禀赋为西藏特色产业提供动

力的目标<sup>[1]</sup>。由于种种原因,那曲虫草采集依然无序过渡,市场建设及监管仍很不到

位,虫草资源开发利用程度低,产业发展滞后,因“虫草问题”而引发的一系列经济的、社会的、生态的等诸多问题亟需在发展中解决<sup>[3]</sup>。

### 2.1 虫草产业的市场调查

在乡村振兴与供给侧结构性改革的背景下,消费者的需求应该被加以重视,我们通过对消费者的购买意愿、偏好、消费渠道与购买决策、对产品的关注点几个方面进行了调查。

在这项调查中,收集了 264 份问卷,删除了 35 份无效问卷,留下了 229 份有效问卷,有效率为 86.7%,其中女性约占 37.9%,男性约占 62.1%,具体结论如下所示:

#### 1. 消费者认知与购买意愿

大多数受访者对虫草有一定了解,约占总比例的 62.1%,表明市场对虫草的认知度较高。超过 58.1%的受访者曾购买过虫草,显示出较强的购买意愿。

#### 2. 消费者偏好

干虫草是最受欢迎的产品形式,其次是虫草粉和虫草胶囊,表明消费者倾向于方便使用和高浓度的产品。大多数消费者愿意接受的价格区间在 100-1000 元,与如今虫草的市场价格相比,说明如今消费者对于虫草价格承受度偏低。

#### 3. 销售渠道与购买决策

线上购买意愿强烈,其中约 40.4%的受访者非常愿意通过线上平台购买虫草,表明电子商务平台具有较大的市场潜力。品牌信誉、产品质量和价格往往影响了消费者的消费决策。

#### 4. 产品与市场定位

消费者最关注的产品信息包括产地、功效说明和价格,这表明对虫草的来源和效用有较高要求。健康养生市场是虫草的主要定位方向,其次是高端礼品市场,说明虫草作为健康产品和礼品的市场潜力巨大。

根据以上调查结果,我们得出了以下对于虫草产业

发展的建议,在后文详述。

### 2.2 虫草产业销售优化与互联网发展

结合当下最兴起的数字经济与互联网+销售模式,我们拟以在线交易的方式对虫草产业的销售模式进行优化。在线交易规避了传统交易的弊端,传统销售渠道主要分为两类,即直接营销与间接营销,这两者大多以虫草生产集中区域的领导为首,通常情况下这些领导由村干部担当,而领导者欠缺系统的市场形式分析知识的特点成为限制其销售发展的主要原因。而利用互联网+的在线交易和数字电商不仅降低了交易成本,且无时空限制的购物方式给予了消费者极大的自由性,极大的提高了虫草销售商及地区虫草农的收入,在降低了管理成本的同时还为顾客提供了个性化服务,避免了传统销售模式的各种弊端。当下虫草价格虚高,主要因为大量的利润消耗在贸易中间环节。通过互联网+,将有效需求与卖家直接链接起来,有效避免不法商贩对于虫草颜色、干湿度、条数、断条、穿条等方面的造假,以次充好,谋取暴利的不法行为。减少诸如交易价格不透明、标准不统一等风险。在物流运输上,拟采用冷链物流进行优化,冷链物流具有能延长产品保持其、减少产品损耗的优势,且能提升比如县虫草的市场竞争力,满足高端市场和国际市场需求。随着消费者对产品质量要求的提升,冷链物流的必要性越发凸显,在推动消费者端体验优化的同时,冷链物流还能减少虫草相对于传统运输中受到的温度、湿度的影响,从而减少经济损失,保护虫草企业的经济收益。虽然虫草互联网+的新销售模式可以避免大量的传统弊端,然而作为一种新兴的产业模式,依然有一些亟待解决的问题。例如,销售网点分布不足,西藏虫草网络销售市场还不规范,这些问题将放于后文讨论。

### 2.3 虫草产业的技术优化与市场监管

在当前的虫草产业中,提升产品附加值和构建消费者信任是推动产业发展的关键。为了应对这一挑战,产业正转向采用现代化的加工技术和创新方法,以丰富产品线并满足市场的多样化需求。通过引进先进的加工设备,虫草不再仅仅是干燥后的原料,而是被转化为粉剂、胶囊以及其他便于消费者使用的产品形式,这些产品更易于储存和使用,同时提高了产品的市场吸引力。进一步地,虫草产业正在积极探索物联网和区块链技术的应用,以实现从生长、采摘、加工到流通的全程可追溯性。这种透明化的管理不仅确保了产品的品质,还增强了消费者对产品的信任。冷链物流系统的优化保证了虫草在

运输和储存过程中的新鲜度和营养价值,满足高端市场对品质的严格要求。为了规范市场并保护消费者权益,建立统一的质量标准显得尤为重要。政府和行业协会正在共同努力,制定虫草的采集、加工和储存标准,同时加强市场流通监管机制,严厉打击假冒伪劣产品。此外,通过科普教育和市场推广活动,也十分重要,可以培养虫草行业专业技术人才,安排学员直接参与虫草的人工采集与对其进行基础操作处理培训,使工作人员熟悉流程,并由工作人员对消费者进行产品科普,从而提高消费者对虫草的科学价值和正确使用方法有了更深入的了解,这有助于建立一个更加理性和健康的消费环境。虫草产业的数字化转型还包括跨界合作和新市场的开拓。与保健品、药品和食品行业的合作为虫草的应用开辟了新领域,而国际市场的探索则为产业的全球化发展提供了新机遇。数字化营销策略和电商平台的运用,使得虫草产品能够更有效地触达目标消费者,提升了品牌的在线可见度和市场份额。

## 2.4 虫草产业的品牌建设与营销

基于互联网+模式的虫草网络营销过程中需从两方面着手进行高质量的品牌定位。一方面需确定虫草菇消费者目标群体清晰划分网络营销的具体受众对象,了解这些对象对于虫草菇产品的特定需求。同时根据消费者目标群体定位品牌价值体系。品牌建设上,可以申请地理标志保护认证,明确“比如县虫草”原产地标识,保护其地域特性和品牌独特性。通过包装设计和品牌故事打造高端品牌形象,突出比如县虫草的优良品质。还能借助影像、文章等方式,记录虫草采摘和制作的过程,展现虫草产业链中的人文故事和品牌价值。在营销上,可以通过跨界合作,与知名保健品、药品或者食品行业进行跨界合作,拓展新消费群体,并在一二线城市的大型商超、购物中心等开设虫草专柜,或在机场、高铁站等人流密集场所开设快闪店、体验店等,提升品牌曝光度。借助社交媒体与直播营销,迎合目前的自媒体趋势,发展线上电商渠道,如自建电商平台或官方小程序等,也可以通过入驻淘宝、京东等大型电商平台扩展线上销售范围,从而更好地打开虫草产业市场。在销售网点的拓展上,可以通过建立分销代理制度,吸引当地健康产业的代理商加入,通过分销渠道来扩展销售网点,提高销售效率。

## 结论

在乡村振兴战略的推动下,本研究深入探讨了西藏

那曲市比如县虫草产业的当前状况、存在的挑战及未来的发展机遇。尽管该地区虫草产业得益于其卓越的自然条件和国家政策的扶持,但研究也揭示了产业在多个方面面临的挑战,包括偏远的地理位置、传统的销售方式、市场信息的不均衡、品牌建设的不足、物流配送的缺陷、市场监管的薄弱、资源开发的低效、采集活动的无序、价格的不稳定性、消费者认知的不足、销售渠道的单一性,以及专业人才的缺乏。

为应对这些挑战,本文提出了一系列创新性的解决方案。这些方案包括利用“互联网+”模式来革新销售渠道、实施冷链物流以提升产品品质、强化品牌建设和市场监管、提升产品的附加值、提高消费者对虫草的认知、以及扩大销售和分销网络。这些策略的实施旨在增强比如县虫草产业的市场竞争力,并扩大其在国内和国际市场上的影响力。

我们期望这些策略的实施能够推动比如县虫草产业的可持续发展,为当地农牧民创造更多的经济利益,并为消费者提供更优质、更可靠的虫草产品。虫草产业的转型升级不仅能够响应乡村振兴战略,还能深化对西藏特色资源的开发和高效利用。

展望未来,我们期望比如县虫草产业能够继续利用其地理和资源优势,不断创新和完善其产业发展模式,努力成为国内乃至国际虫草产业的典范。同时,我们呼吁政府、企业和社会各方协同合作,为虫草产业的发展提供更多支持,共同推进乡村振兴战略的深入实施。

鉴于科技进步和市场环境的不断变化,虫草产业的发展仍然充满不确定性。因此,持续的研究和创新对于推动产业的持续发展至关重要。我们期待未来的研究能够提供更多有价值的见解和解决方案,助力比如县虫草产业实现持续繁荣。

## 参考文献

- [1] 旦增卓嘎. 资源禀赋视角下西藏特色产业发展研究 [J]. 老字号品牌营销, 2022, (01): 19-21.
- [2] 张平, 李秀芬, 才旦卓玛. 藏区特色产业可持续发展探析——以果洛藏族自治州冬虫夏草产业为例 [J]. 中国农业资源与区划, 2015, 36 (06): 1-4
- [3] 屈鸿罡. 西藏那曲地区冬虫夏草资源开发利用的理性分析 [J]. 西藏发展论坛, 2012, (02): 44-51. 项目名称: 西藏大学 2023 年本科生校级创新创业训练项目课题“乡村振兴背景下西藏农特产品的商业模式的研究——以比如县虫草为例”, 项目编号: 2024XCX040