

(農業)虛實整合趨勢與雲端 共享平台經營模式導論

中興大學財務金融學系
楊聲勇教授

主題大綱

- 數位轉型改變農業產業未來
- 傳統行銷和數位行銷的角色轉換
- 生態系與共享經濟趨勢
- 結語

How digital innovation is transforming agriculture – McKinsey & Company (2019)

- 在數位經濟、種植者和競爭壓力驅動下，農業產業正面臨重大破壞式創新改革。到 2050 年，預計要養活全球 90 億人口，就需要產出大幅增長，同時平衡資源壓力和日益加劇的價格波動。
- 農產業決策者透過識別成長機會與數位轉型，更有效的執行市場進入策略、定價優化和精準銷售來實現商業卓越，強化永續發展。
- 數位創新與轉型對小農將產生很大的影響，趨勢包括：
 - 改善農業所得
 - 從以生產為中心轉向以市場為中心的結構
 - 數位化創造許多新機會，但仍面臨很多挑戰(資源與人才不足)

《資料來源》行銷4.0：新虛實融合時代贏得顧客的全思維, by Philip Kotler et al. (2017)

傳統行銷和數位行銷的角色轉換



Enjoyment, Experience, Engagement
客戶體驗 3E:



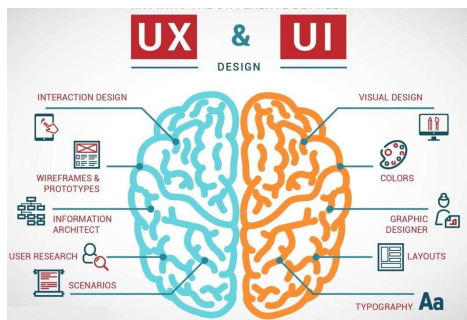
行銷5A: Aware, Appeal, Ask, Action, Advocate

(數位)行銷漏斗理論

- 顧客購買旅程
 - 認知階段(意識需求)
 - 考慮階段(不同解決方案)
 - 決策階段(最適選擇)
- 對應行銷策略
 - 線上vs.線下
 - O2O/OMO (新零售)
- 相關指標回饋KPIs
 - 策略型vs.營運型(整合型)

Marketing Funnel





顧客購買旅程vs.行銷策略



顧客購買旅程

行銷漏斗

行銷策略

陌生訪客

認知 階段：顧客發現需求時，最直覺的行為即上網搜尋相關資訊。

潛在客戶

考慮 階段：顧客購買前，經常會進一步比較各品牌與產品的聲譽與評價。

實際顧客

行動 階段：顧客重新評估自身需求、衡量各方案優缺點，並根據產品、定價、服務等整體觀感，如果各方面符合需求，則決定購買。

會員

倡議 階段：顧客購買並使用產品後會產生評價，如果滿意的話也會持續回購或推薦給親朋好友。

流量曝光

持續互動
再行銷

轉換
銷售

會員
經營

規劃好適當的內容後，使用網站曝光，不僅讓顧客留下良好第一印象，亦方便後續進行再行銷。

- SEO優化
- 內容經營
- 廣告
- 社群

多管道經營品牌認知，透過服務流程的透明化，增加信任感。

- 登陸頁設計
- 口碑經營
- 再行銷

精準的策略與定位是容易被企業忽視的基本功，取得通路優勢後，競爭場域即回歸到管理營運能力。

- 顧客體驗UX/UI
- 品牌營運策略
- 定價策略

透過會員經營，延長顧客終身價值，亦可從中發覺新商機。

- 會員經營
- 回購/推薦回饋計劃
- 電子報行銷



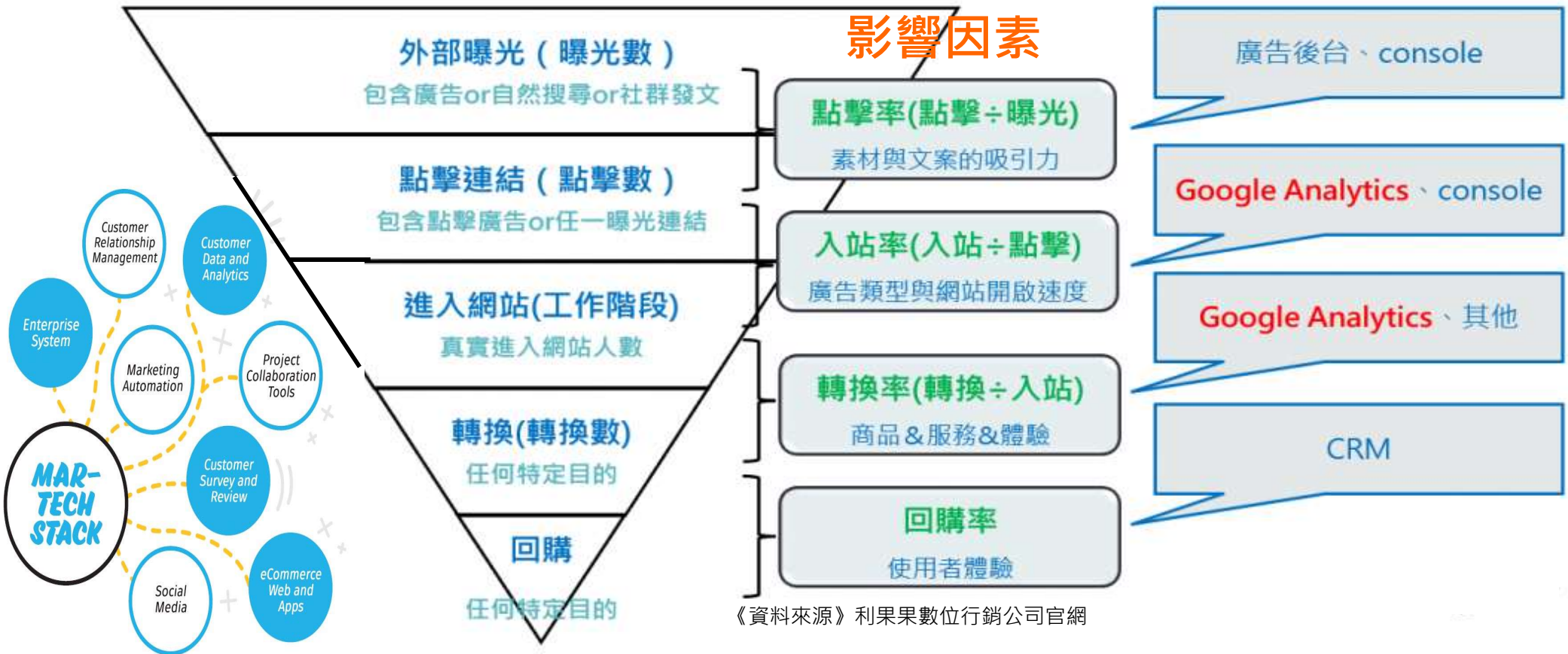
《資料來源》Ranking SEO公司官網

數位行銷KPIs

數位導客流程

對應指標與 影響因素

觀察指標工具



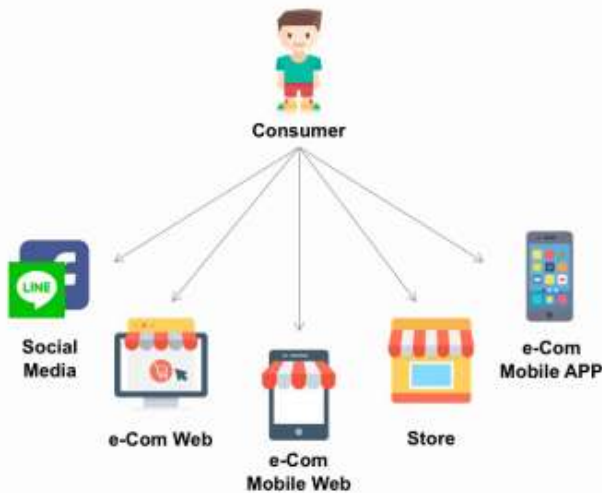
《資料來源》利果果數位行銷公司官網

(農業)虛實整合趨勢

農業應用下面
講者分享!!

- Omni-Channel Retail (全通路零售): 台灣大多數的零售業者會在PChome商店街、momo購物網、Yahoo超級商城上開店，也擁有品牌官方網站或品牌App，僅能稱作是 Multi-Channel Retail (多通路零售)。多通路之間彼此若有緊密的整合，訊息的傳遞、會員的資料、會員在多通路上的行為等，彼此並非獨立運行，那這就是所謂的全通路。

Multi-channel多通路



Omni-channel全通路



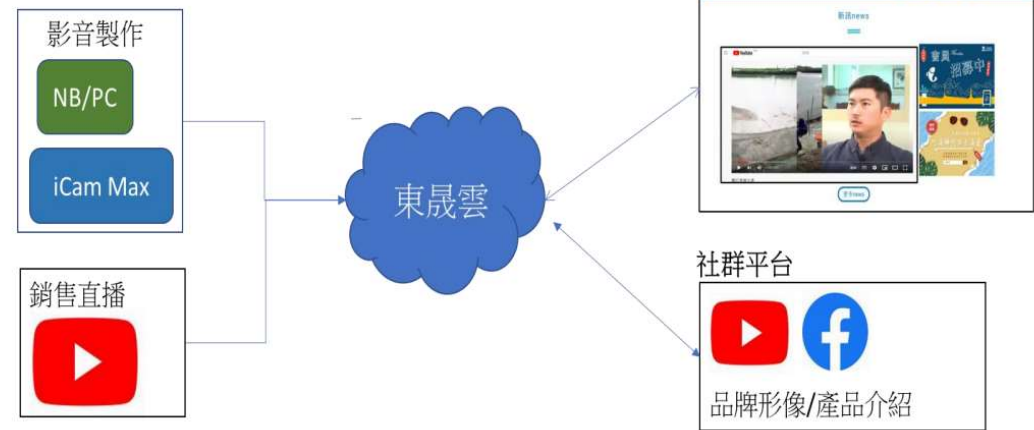
《資料來源》大大學院官網

數位行銷整合案例

- 東晟漁業  鱻魚購
 - 建構並經營電商平台(鮮哲學)
 - 導入電商銷售系統串接線上支付
 - 線上影音YouTube與直播互動

- 峰漁公司 貳赤坊 

- 建構並經營電商平台與Line群組
- 電商銷售回饋雲端平台UI介面設計(後台開發)
- 與KoL合作Youtube平台「蘿潔塔的廚房」，創造144多萬次的觀看數



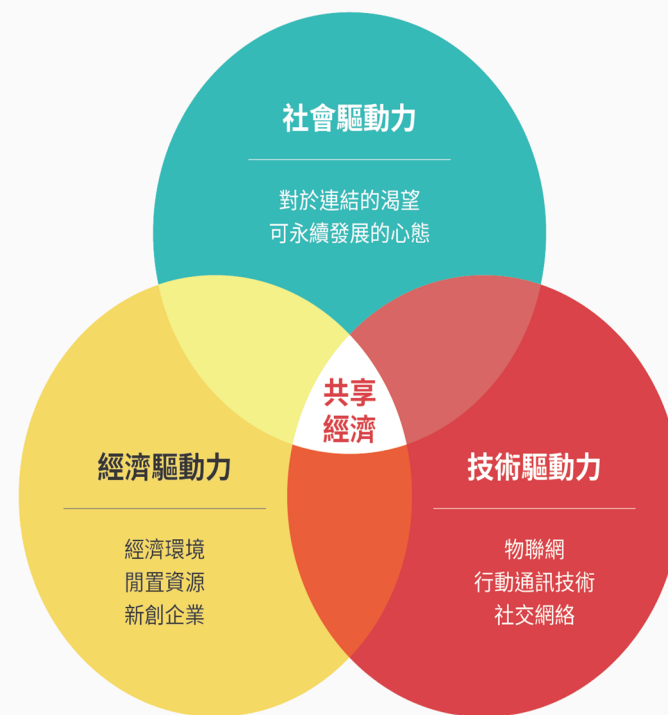
未來發展應持續關注的議題...



生態系與共享經濟趨勢

- 經濟趨勢從工業部門(生產中心)到以客戶為中心的**生態系統**的轉變，可能是歷史上最大的經濟重組。全球生態系統正在打破傳統行業的壁壘，並圍繞以**關鍵客戶需求**建構**經濟組織**。
- **共享經濟**(廣義)指運用以下兩種資源建構去中間化的平台：
 - 網路平台(物聯網)的運用
 - 閒置資源再利用
- 以生態系與共享經濟結合的商業模式創新，已改變許多產業的競爭模型，農業未來將有廣泛應用。

共享經濟的三大趨力



《資料來源》鉅亨網

生態圈經營

WHAT
IF THE



ENTER
YOUR
INDUSTRY?

• 產業經濟轉型生態圈經濟

- 過去緊盯競爭對手的動態競爭與優化價值鏈策略，可能會很危險
- 數位時代的競爭往往是跨產業的競爭(Apple Pay, platform-cum-banks)
- 全球前12大市值公司有7家都是生態圈經濟(4A, F, M, and T)

• 生態圈經濟讓不可能的優勢組合變可能

- 對手可能提供客戶更多庫存、交貨更快、體驗更佳且成本最低的選擇
- Facebook(大量訊息)、Uber(車隊最大)、Airbnb(房型最多)

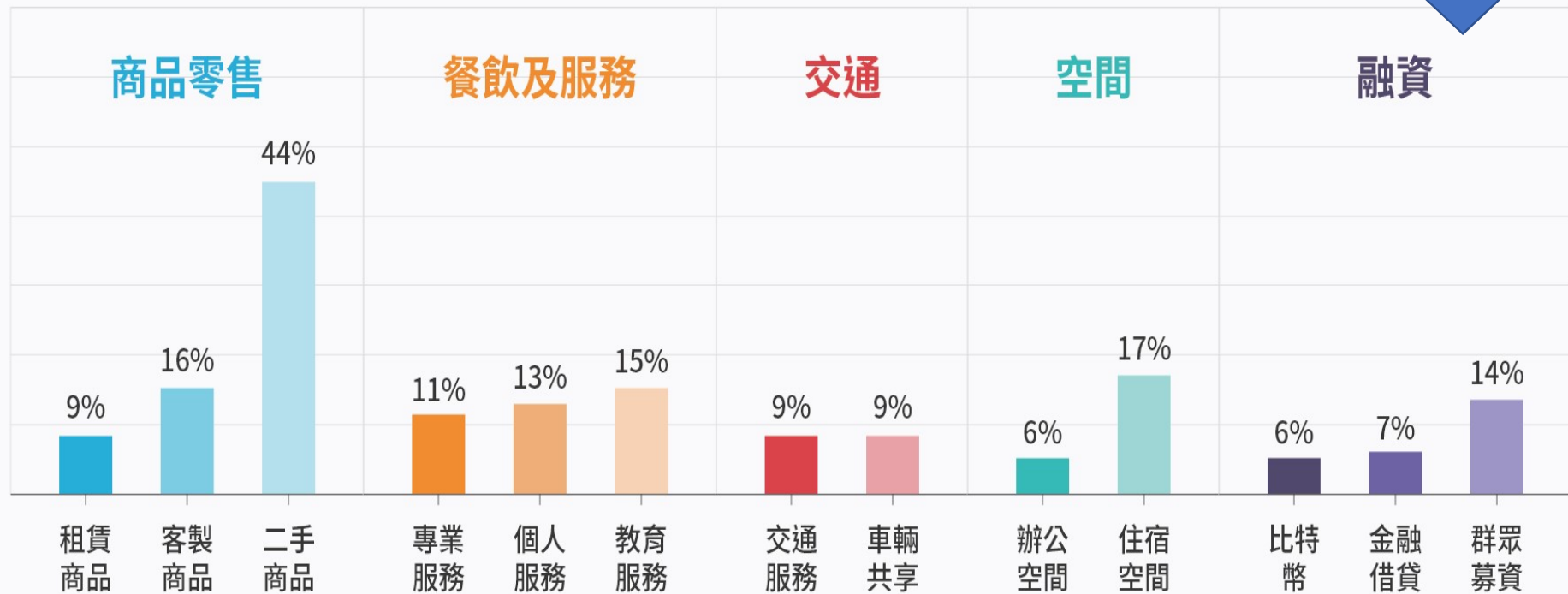
• 亦敵亦友的商業模式(Frenemy)

- 全聯打造會員生態圈(PX Pay)
- 中國招商銀行打造場景金融模式



共享經濟 正全面滲透生活

未來在農業應
有更多的應用!!



資料來源：商業發展研究院創模所整理，資料為2015年滲透率

共享經濟

C2C 共享經濟

UBER (乘車共享) **lyft** (乘車共享) **heal** (醫療共享)
EatWith (餐飲共享) **upcounsel** (律師共享)
FEASTLY (家庭廚師分享) **airbnb** (房間共享)

B2C 共享經濟

wework (辦公室共享) **NETJETS** (私人飛機共享)
zipcar (汽車共享) **WeMo scooter** (電動機車共享)
ofo (單車共享) **ubike** (單車共享) **oBIKE** (單車共享)

台灣有哪些共享平台？

農業應用下面
講者分享!!

汽車共享		Uber	房屋共享		Airbnb
		Zipcar			共生公寓
		LINE私人叫車群組	空間共享		PickOne
機車共享		WeMo			WeWork
單車共享		oBike	廚房共享		DearChef
車位共享		USPACE			私廚
物流共享		GoGoVan	蛋共享		台灣好蛋大平台
		Lalamove	家事共享		潔客幫

《資料來源》鉅亨網

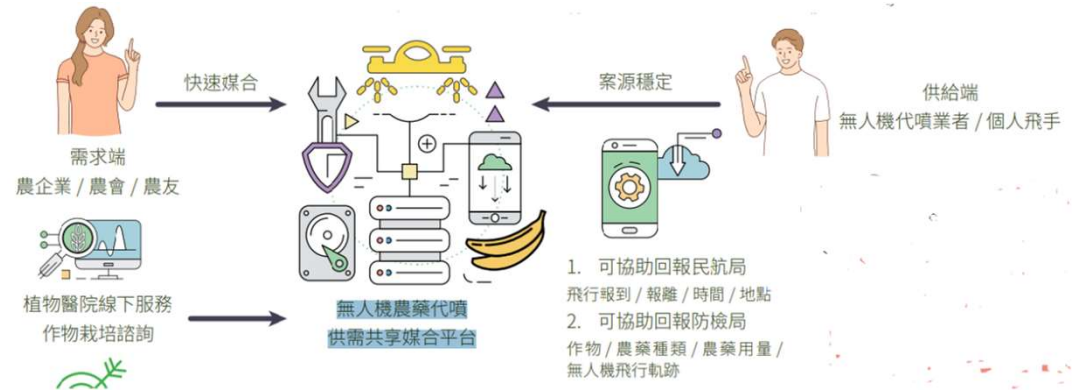
共享平台發展案例

• 台江農業生技

- 精準 AI 養殖租借服務
- 與漁電共生軟硬濕租全方位共享
- 從1對1發展為「1 對 10 跨地共享租用服務系統」與綠電憑證平台

• 其他應用

- 無人機農藥代噴供需共享媒合平台
- 農機Uber App



未來發展應持續關注的議題...

感謝聆聽

shengyang@nchu.edu.tw