



杨嵘平打印电子单号

杨嵘平

打开农特产品销售路子

在地处大山深处的云南省施甸县，有一家依托互联网将当地土特产卖到全国各地的企业，它就是保山澳鑫电子商务有限公司（以下简称“澳鑫公司”）。这家企业能做得风生水起，得益于国家的好政策，更得益于公司创始人杨嵘平对“互联网+农业”模式的不断探索和思考。2020年，澳鑫公司实现线上农产品销售额9000万余元。杨嵘平的创业项目《澳鑫互联网+农业产业全周期服务链扶贫平台项目》在“中国创翼”创业创新大赛中获奖。

找寻适合平台

在2016年澳鑫公司创立之前，杨嵘平只想凭着自己多年积累的物流行业的从业经验，拓宽农产品的销售渠道。然而，随着电商平台的多样化发展，他将公司逐渐转型为发展电商。

“2016年，恰逢国内掀起搭建网络销售平台的热潮，当时我们从搭建平台到宣传推广，投入近200万元，但收效甚微。”杨嵘平说，刚开始做电子商务，他也是摸着石头过河。经过摸索之后，他发现，无

论是传统的电商平台，还是近年来新兴的电商平台，都需要站位更高、资金更雄厚、覆盖面更广的企业才有可能做大做强。例如，一个地区乃至一个企业搭建的电商平台，如果只是针对本区域内的市场进行小范围的推广开发，那很可能会成功。但如果要推广到本区域以外，被更多人熟知，成功的可能性则很小。

杨嵘平做电商的初心，是想把施甸和保山当地的农特产品推广到更大的市场，让更多外地消费者了解施甸、了解保山，认可这里的农特产品。因此，“借鸡生蛋、借船出海”