

# 民族特色产品同电商结合发展的现状及趋势分析

张荔丹

广西理工职业技术学校

**摘要:**随着互联网技术的不断发展, 电商行业成了社会各界关注的焦点, 并得到了广泛的应用。在电商行业快速发展的同时, 其竞争压力也越来越大。而在这一过程中, 民族特色产品同电商行业融合发展是其中的重要内容, 不仅可以为电商行业带来新的发展契机, 还可以实现民族特色产品同电商行业的共赢发展。因此, 本文首先介绍了民族特色产品同电商结合发展的意义, 并结合实际情况对民族特色产品同电商结合发展的策略进行了分析。

**关键词:** 民族特色产品; 电商; 结合发展

【DOI】10.12252/j.issn.2096-6288.2022.11.099

## 引言

我国是一个拥有56个民族的多民族国家, 各民族都有其独特的民族特色产品。如在西南地区, 彝族主要种植玉米、小麦、土豆等粮食作物, 还有其他的经济作物; 藏族种植青稞、豌豆、蔬菜等粮食作物, 还种植苹果、桃子等水果; 维吾尔族种植棉花和葡萄; 朝鲜族则是以大米为主食; 蒙古族主要饲养牛、羊等牲畜; 满族则种植小麦和玉米。这些民族特色产品具有很高的经济价值, 可以带来很大的经济效益, 对于当地经济发展起到了促进作用。同时, 我国还有多少少数民族地区也有许多特色产品, 如广西梧州六堡茶等, 其具有很高的经济价值。

## 一、民族特色产品同电商结合发展的现状

近年来, 随着社会经济的不断发展, 我国互联网技术也得到了快速的发展, 尤其是互联网技术在商业领域的广泛应用, 为企业发展带来了新的发展机遇。因此, 在这一过程中, 各大企业纷纷开始注重利用互联网技术来提升自身的核心竞争力。对于民族特色产品来说, 其在互联网时代的发展中也面临着全新的挑战, 如何提升自身在市场竞争中的竞争力已经成为各大企业需要重视的问题。而在这一过程中, 与电商相结合的发展模式得到了广泛的关注。而随着市场竞争压力不断增加, 各大企业开始逐渐关注到了民族特色产品同电商相结合发展模式。在这一过程中, 各大企业逐渐建立起了以网络为基础平台的销售模式, 并通过线上销售等方式来扩大产品和服务的市场范围, 从而实现民族特色产品同电商行业的有机结合。对于电商来说, 其主要是通过网络平台来实现产品和服务的销售, 因此其对互联网技术具有较高要求。而对于民族特色产品来说, 其本身具有较高的价值性和文化性, 如果在电商市场中不能进行有效推广和宣传的话, 其将会失去市场竞争力。因此在这一过程中, 各大企业需要通过制定科学合理的发展策略来提升自身的市场竞争力。同时需要注意到, 在电商市场中销售民族特色产品时也存在着一一定的挑战。由于我国各民族

之间有着较大差异性, 因此其在饮食文化、宗教文化等方面都存在着较大差异性。因此在这一过程中需要通过科学合理的方式来宣传和推广工作, 从而实现民族特色产品同电商相结合发展模式销售渠道和销售方式的有效拓展。同时还需要注意到在这一过程中要充分发挥网络优势和宣传优势, 从而实现民族特色产品同电商行业的有机结合。<sup>[1]</sup>

## 二、民族特色产品同电商结合发展的趋势

当前, 在电商行业不断发展的背景下, 电商行业的竞争压力也越来越大, 对民族特色产品的销售来说, 也带来了一定的挑战。在这一背景下, 需要采取有效措施来推动民族特色产品同电商行业的融合发展, 从而为电商行业带来新的发展机遇。因此, 在具体实施过程中, 需要积极应用相关技术和措施来实现民族特色产品同电商行业的融合发展。在具体实施过程中, 首先需要对民族特色产品进行明确, 并明确产品的具体特点、功能以及价值等内容。其次需要对电商平台进行了解, 并结合实际情况选择合适的平台。同时还需要结合市场需求以及消费者需求等方面来对平台进行创新和优化, 从而推动民族特色产品同电商行业的融合发展。最后需要不断创新和优化物流服务, 以提升物流服务质量。总之, 只有不断提升民族特色产品同电商行业融合发展的水平和质量, 才能推动民族特色产品同电商行业的协同发展。

## 三、民族特色产品同电商结合发展的意义

### (一) 推动我国电商行业的可持续发展。

当前, 随着经济全球化的不断深入, 市场竞争越来越激烈, 在这样的背景下, 我国各民族特色产品要想获得长远发展, 就必须充分利用互联网技术。在这一过程中, 民族特色产品同电商行业结合发展是其必然的选择, 不仅可以有效提升民族特色产品的市场竞争力, 还可以促进我国民族文化的发展与繁荣。而在这一过程中, 如果将电商行业与民族特色产品相结合, 就可以充分利用电子商务平台将传统文化展示给更多的人。

不仅可以吸引更多的消费者前来购买民族特色产品，还可以有效推动民族文化的传承与发展。同时，还可以推动我国电商行业的可持续发展。

### （二）提升民族特色产品的市场竞争力

在当前的形势下，由于民族特色产品具有较强的地域性，在一定程度上导致我国民族特色产品的销售具有很强的局限性。由于消费者所购买的民族特色产品并不能代表其他民族的特色产品，也不能体现出我国各民族之间的差异，这样就会导致消费者对我国各民族特色产品产生质疑，从而导致其市场竞争力下降。同时，还可以有效改善目前我国各民族特色产品的销售现状，从而使消费者能够更加放心地购买到具有地域特色和文化特点的产品。

### （三）推动民族文化的传承与发展

我国的民族文化中，有着非常丰富的内容，这些内容不仅具有较高的价值，而且还可以为人们提供一定的精神文化需求。然而，随着社会经济的不断发展，人们的物质生活得到了很大程度的提升，因此，其对精神文化需求也提出了更高的要求。为了满足人们对精神文化需求的提高，就必须充分发挥出民族文化在电商行业中的作用。通过对民族特色产品与电商行业结合发展策略进行分析可知，电商行业与民族文化相结合不仅可以为民族文化提供更多的展示空间，还可以为其创造更多的发展机遇。此外，还可以有效推动民族文化的传承与发展。<sup>[2]</sup>

## 四、民族特色产品同电商结合发展的策略

### （一）优化物流配送体系

在电商行业的发展过程中，物流配送是一个重要的影响因素，尤其是在民族特色产品同电商行业融合发展的过程中，更需要进一步优化物流配送体系，以满足市场发展的需求。因此，在这一过程中，相关部门需要进一步加强对物流配送体系的优化，以提升民族特色产品同电商行业融合发展的效果。例如：在实际工作过程中，可以通过利用信息化手段构建一个智能化物流配送系统。在该系统中，需要构建一个智能化仓储配送中心，并将其与电商行业的管理系统相结合。然后，相关部门需要做好物流信息管理工作，以便于通过智能化手段及时了解民族特色产品同电商行业融合发展的情况。通过宣传工作的开展可以有效提升民族特色产品同电商行业融合发展的效果，并为其发展奠定良好基础。

### （二）树立品牌意识

在这一过程中，需要将品牌建设作为一个重要工作内容，并在实际工作过程中注重对品牌建设的开展。这主要是因为品牌建设具有非常重要的意义，其不仅能够

有效提升民族特色产品的知名度，还能提升其竞争力，为其发展提供良好保障。在这一过程中，需要根据不同产品的特点来制定不同的品牌建设策略。例如：在一些少数民族地区，由于受到地理环境因素的影响，一些民族地区并没有太多的特色产品可以供消费者进行选择。在这种情况下，为了进一步提升民族特色产品同电商行业融合发展的效果，可以结合当地特色产品来制定相应的品牌建设策略。六宝茶是广西梧州的传统名茶，在广西梧州市已经有了三百多年的历史，其品牌也得到了国家质检总局的认可，但是却因为品牌意识不强而很少被消费者知道。以六宝茶为代表的广西民族特色产品，如果能从传统的销售模式转向以电子商务为平台，通过互联网进行宣传推广，再结合现代化物流等一系列措施，则可以迅速扩大市场。电商作为一种新兴的销售模式，具有传播速度快、范围广、成本低、易操作等特点。因此在电商销售中加入民族特色产品，借助电商平台扩大宣传力度、树立品牌意识以及提升产品质量等措施，是促进民族特色产品走上良性发展道路的重要途径。通过不断提升品牌知名度和影响力，以提升民族特色产品同电商行业融合发展的效果。

### （三）完善物流配送体系

首先，需要做好物流配送体系的构建工作，并将其与电商行业管理系统相结合，以确保民族特色产品同电商行业融合发展过程中可以获得更加良好的效果。其次，需要做好物流信息管理工作，以确保物流配送效率可以得到有效提升。具体而言，可以在现有物流配送体系的基础上，引入现代化的物流信息管理系统，构建大数据系统，进而为民族特色产品同电商行业融合发展提供更好的支持。最后，需要加强物流配送过程中的监督管理工作，确保民族特色产品同电商行业融合发展过程中不会出现质量问题。具体而言，可以在现有物流配送体系的基础上，引入大数据技术，对物流配送过程进行实时监控管理，对民族特色产品同电商行业融合发展过程中出现的质量问题进行有效分析和处理，进而为民族特色产品同电商行业融合发展提供更加有效的支持，提高物流配送效率。

### （四）加强政府监督管理

随着我国电商行业的不断发展，其市场规模也越来越大。在这一背景下，民族特色产品同电商行业的结合发展也变得越来越重要。但从当前我国民族特色产品同电商行业结合发展的情况来看，其存在一定的问题，需要进一步加强政府监督管理，从而保证民族特色产品同电商行业的融合发展可以顺利进行。电商同民族特色产品结合的发展，必须有政府的监督管理，对电商发展过

程中出现的问题,政府要及时发现、及时处理。针对产品质量、售后服务等问题,要建立起有效的监督管理机制,对企业和个人进行严格管理。电商企业在销售民族特色产品时,要制定出一套合理的监管机制。企业可以制定相关规定,对于不合格产品进行处理。消费者在购买产品时,也要根据规定来对产品进行判断。电商行业在国家政策的大力支持下发展迅速,但是由于其经营的产品和服务的特殊性,所以在发展中会遇到很多问题。比如农产品质量难以保障,由于其具有“三无”“三高”“四多”的特点,即无生产日期、无保质期、无生产厂家、无质量合格证和无生产许可证,因此在质量管控上难度较大。再比如因为民族地区的地域、交通等原因,物流配送效率较低,增加了产品销售的时间和成本。这些问题的存在都要求政府部门在政策引导、监督管理等方面要加大力度。政府应建立健全农产品质量安全监管机制,加强对农产品生产的监管力度,切实保证产品质量安全。<sup>[3]</sup>

#### (五) 注重产品质量

民族特色产品同电商行业融合发展的过程中,还应该注重产品质量,对此,要对民族特色产品的质量标准的把控。首先,要对民族特色产品的原料进行严格把关,确保所生产出来的产品都是绿色健康、无污染的。其次,在加工生产过程中,要充分保证所生产出来的产品是纯天然、无污染的。最后,还要保证生产出来的产品符合相应的质量标准和标准。而在这一过程中,企业可以采用先进技术来进行加工生产,比如:通过对传统手工艺进行现代化改造来实现工业化加工生产等。总之,民族特色产品同电商行业融合发展是当前时代发展的必然趋势。在这一过程中,企业要充分认识到民族特色产品同电商行业融合发展的重要意义,并制定科学合理的发展策略。例如:在电商平台上建立自己品牌店、进行品牌推广等。同时,还需要积极培养人才、引进人才等。除此之外,企业还要建立完善的售后服务体系和管理制度等。此外,在产品销售过程中还应该注重品牌营销策略、产品包装策略等。通过以上措施来实现民族特色产品同电商行业融合发展,提高企业自身竞争力和市场竞争能力。随着时代的不断发展和进步,电商行业已经成了社会各界关注的焦点。通过民族特色产品同电商行业融合发展,不仅可以促进企业自身持续健康发展,还可以为消费者提供更加优质和丰富的民族特色产品。同时,还可以为当地经济发展提供新机遇和动力。通过对这些问题进行合理分析和解决,才能保证企业在激烈的市场竞争中获得更多优势。

#### (六) 加强宣传推广力度

在开展民族特色产品同电商结合发展的过程中,应加强对宣传推广力度的重视,不断扩大自身的知名度,提升消费者对品牌的认知度。例如,在少数民族地区开展民族文化活动时,应充分结合民族特色产品,并运用各种形式对民族特色产品进行宣传推广。通过对少数民族文化进行宣传,不仅能够提升民族品牌的知名度和影响力,还可以提升消费者对品牌的认知度,进而促进民族特色产品同电商结合发展。总之,在发展民族特色产品同电商结合发展的过程中,应根据实际情况选择适合自身发展的策略,以确保能够有效提升电商行业同民族特色产品融合发展的质量。此外,在开展各项工作之前,还应做好相关准备工作,并制定切实可行的方案。在对民族特色产品同电商结合发展进行探索时,还应充分考虑到各种影响因素的作用,并制定出科学合理的策略。例如,在开展相关活动之前应先进行市场调研工作,了解消费者需求状况和消费习惯等内容;在开展活动时应做好宣传推广工作;在对少数民族文化进行宣传时应充分结合当地实际情况开展活动;在对民族特色产品进行宣传时应加强对消费者的宣传;在对民族特色产品进行宣传时应加强对其他行业品牌的宣传;在开展相关活动之前应做好活动方案。

#### 总结

随着社会的不断进步和发展,我国经济水平得到了显著提高,人民的生活水平也得到了显著提升。在这一过程中,电商行业的快速发展为人们的生活带来了极大的便利。在这一过程中,电商行业与民族特色产品的融合发展,不仅可以提高民族特色产品的市场占有率,还可以增加产品的销售额,实现民族特色产品同电商行业的共赢发展。因此,相关人员在开展工作时,要充分认识到民族特色产品同电商结合发展的意义和作用,并结合实际情况采取相应措施推动二者融合发展。相信在今后的工作中,一定会取得更加理想的效果,进而促进我国电商行业的健康、快速发展。

#### 参考文献

- [1] 杨明月, 田雨. 新时代下民族特色产品同电商结合发展的现状及趋势——以丽水景宁畲族特色产品为例[J]. 全国流通经济, 2023(19): 133-136.
- [2] 王景峰, 王瑞永. 少数民族特色产品小微企业发展模式研究[J]. 黑龙江民族丛刊, 2020(03): 57-64.
- [3] 孙晶晶. 青海省民族特色产品跨境电商发展问题探究[J]. 商讯, 2020(07): 7.

作者简介: 张荔丹(1991.05), 性别女, 民族汉, 籍贯广西壮族自治区荔浦市, 学历/职称: 大学本科/员级, 研究方向金融及电子商务。