

电子商务助力彭泽县乡村特产彭泽辣粿发展研究

刘金华

南京林业大学人文社会科学学院, 江苏 南京

收稿日期: 2025年8月18日; 录用日期: 2025年8月27日; 发布日期: 2025年9月18日

摘要

本文探讨了电子商务在推动彭泽县乡村特产彭泽辣粿发展中的作用。彭泽县通过政策支持、基础设施建设以及电商平台的应用, 实现了彭泽辣粿的线上销售和品牌推广。然而, 在发展过程中也面临品质稳定、电商人才短缺和品牌建设不足等问题。通过建立质量控制体系、加强电商人才培养和加大品牌宣传力度等策略, 可以有效解决这些问题。未来, 随着电商技术的进步和市场拓展, 彭泽辣粿有望实现更广阔的发展前景。

关键词

彭泽辣粿, 电子商务, 农村经济, 品牌建设, 电商人才, 质量控制

Research on E-Commerce Promoting the Development of Pengze County's Local Specialty-Pengze Spicy Cake

Jinhua Liu

Faculty of Humanities and Social Sciences, Nanjing Forestry University, Nanjing Jiangsu

Received: Aug. 18th, 2025; accepted: Aug. 27th, 2025; published: Sep. 18th, 2025

Abstract

This article explores the role of e-commerce in promoting the development of Pengze La Ba, a rural specialty of Pengze County. Through policy support, infrastructure construction, and the application of e-commerce platforms, Pengze County has achieved online sales and brand promotion of Pengze La Ba. However, during the development process, it has also faced problems such as unstable

文章引用: 刘金华. 电子商务助力彭泽县乡村特产彭泽辣粿发展研究[J]. 电子商务评论, 2025, 14(9): 1657-1662.

DOI: 10.12677/ec.2025.1493089

quality, shortage of e-commerce talents, and insufficient brand building. By establishing a quality control system, strengthening the training of e-commerce talents, and increasing brand promotion efforts, these problems can be effectively solved. In the future, with the advancement of e-commerce technology and market expansion, Pengze La Ba is expected to achieve broader development prospects.

Keywords

Pengze Spicy Pudding, E-Commerce, Rural Economy, Brand Building, E-Commerce Talents, Quality Control

Copyright © 2025 by author(s) and Hans Publishers Inc.

This work is licensed under the Creative Commons Attribution International License (CC BY 4.0).

<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



Open Access

1. 彭泽县电子商务发展背景

1.1. 电子商务起步契机

随着互联网技术的普及与数字经济的快速发展，电子商务逐渐成为推动农村经济发展的重要力量。彭泽县电子商务的起步得益于全国范围内农村互联网覆盖率的显著提升以及数字基础设施的初步完善[1]。根据第 43 次《中国互联网发展状况统计报告》显示，截至 2018 年 12 月，中国农村网民规模已达 2.22 亿，这一数字的增长为农村电子商务的发展奠定了坚实的用户基础。与此同时，国家政策对农村电商的支持力度不断加大，尤其是在乡村振兴战略背景下，电子商务被视为促进城乡融合、推动农业现代化转型的关键抓手[2]。在此宏观趋势下，彭泽县依托其丰富的农业资源和特色农产品优势，积极探索电子商务在地方经济中的应用，开启了以电商为驱动的产业升级之路。

1.2. 政策扶持情况

彭泽县政府高度重视电子商务的发展，并将其作为推动县域经济高质量发展的重要举措之一。为支持电商产业发展，县委、县政府出台了一系列专项政策，包括资金支持、税收优惠以及人才引进等方面[1]。例如，《关于加快彭泽县品牌农业创建的意见》明确提出，每年安排 100 万元专项资金用于奖励补助品牌申报、市场营销等电商相关活动，同时对首次获得各类创建标准认证的企业给予一定的资金补助。此外，彭泽县还通过整合涉农资金，优先扶持农产品基地建设和供应链体系建设，为电商发展提供了强有力的政策保障[2]。这些措施不仅有效降低了企业运营成本，还激发了市场主体参与电商的积极性，为彭泽辣粿等特色农产品的线上销售创造了良好的外部环境。

1.3. 基础设施建设水平

彭泽县在网络和物流等电商基础设施建设方面取得了显著进展，为电子商务的快速发展提供了重要支撑。在网络覆盖方面，随着“数字乡村”战略的深入推进，彭泽县实现了县、乡、村三级数字网络的全面贯通，农村地区的互联网普及率和覆盖率大幅提升[3]。然而，尽管网络基础设施已初见成效，现实中仍存在部分偏远地区信号不稳定、带宽不足等问题，这些问题在一定程度上制约了电商业务的进一步拓展。在物流体系建设方面，彭泽县加快了县域电子商务公共服务中心和乡村级服务站点建设，逐步完善了县、乡、村三级物流配送机制[4]。此外，当地政府还积极引导企业优化冷链物流设施，以满足生鲜农产品运输需求，这为彭泽辣粿等特色产品的线上销售提供了必要的物流保障。总体而言，彭泽县的基

基础设施建设虽仍有改进空间，但已具备支持电商发展的基本条件。

2. 彭泽辣粿特色剖析

2.1. 历史渊源

彭泽辣粿作为地方特色食品，其历史渊源深厚，可追溯至数百年前的明清时期。据《彭泽县志》记载，当地居民在长期的生活实践中，结合丰富的农业资源和独特的饮食习惯，逐渐形成了以辣椒和本地特色杂粮为主要原料的制作工艺[2]。这种传统食品不仅满足了当地人对辛辣口味的偏好，也成为了彭泽地区饮食文化的重要组成部分。随着时间的推移，彭泽辣粿逐渐从家庭作坊式生产走向市场化，但其核心制作技艺始终得以传承，成为地方文化的重要象征之一。

2.2. 制作工艺

彭泽辣粿的制作工艺独具特色，主要分为选料、磨粉、发酵、调味、蒸制等多个环节。首先，选用当地优质辣椒和杂粮作为主要原料，确保食材的新鲜与纯正。其次，通过精细研磨将原料加工成粉末，并加入适量的盐和水进行搅拌均匀，形成面团。随后，将面团置于适宜环境中进行自然发酵，这一过程通常需要数小时，以确保辣粿的口感松软且富有弹性。最后，将发酵后的面团放入蒸笼中蒸制，火候的掌握尤为关键，直接影响到成品的口感与风味[2]。整个制作过程注重手工操作，体现了传统工艺的独特魅力。

2.3. 口感与文化内涵

彭泽辣粿以其独特的口感和深厚的文化内涵而闻名。其口感兼具软糯与筋道，辣味浓郁而不刺激，深受消费者喜爱。在当地饮食文化中，彭泽辣粿不仅是一种日常食品，更承载着丰富的情感与记忆。每逢节庆或重要场合，当地人常以辣粿招待宾客，象征着热情好客与团圆美满[2]。此外，彭泽辣粿还被誉为“彭泽原生态”品牌的代表之一，体现了当地人对绿色生态农业的重视与传承。通过电子商务平台的推广，彭泽辣粿的独特魅力得以传播至更广泛的受众群体，进一步提升了其市场影响力与文化价值。

3. 电子商务助力彭泽辣粿发展

3.1. 线上销售平台

3.1.1. 平台选择

电商平台的选择是彭泽辣粿实现线上销售的重要基础。淘宝、京东和拼多多作为国内主流电商平台，各具特色与优势。淘宝以其庞大的用户群体和成熟的交易体系著称，能够为彭泽辣粿提供广泛的曝光机会；京东则凭借其高效的物流系统和品质保障机制，适合对配送时效和产品质量有较高要求的消费者[1]。拼多多的社交裂变模式通过拼团购买等方式，能够有效提升产品的传播速度和市场占有率，尤其适合具有地方特色的农产品[2]。此外，这些平台均提供了多样化的营销工具和数据支持，有助于商家精准定位目标客户并优化销售策略。因此，根据彭泽辣粿的产品特性和目标市场，选择合适的电商平台至关重要。

3.1.2. 平台搭建

在选定电商平台后，店铺的设计与产品展示成为吸引消费者的关键环节。首先，店铺的整体设计应突出彭泽辣粿的地方特色和文化内涵，例如采用传统徽州元素或乡村风情作为视觉主题，以增强品牌辨识度[1]。其次，在产品展示方面，需注重图片和文字内容的精细化处理。高质量的产品图片应多角度呈现彭泽辣粿的外观特点，而详细的文字描述则需涵盖其历史渊源、制作工艺及口感优势，从而激发消费者的购买欲望。此外，店铺页面的布局应简洁明了，便于用户快速获取关键信息，并通过设置优惠活动

和用户评价板块，进一步提升用户体验和信任感[2]。

3.2. 电商营销手段

3.2.1. 社交媒体推广

社交媒体作为现代营销的重要渠道，为彭泽辣耙的宣传推广提供了广阔空间。微信、微博和抖音等平台因其庞大的用户基数和多样化的传播形式，成为农产品营销的理想选择。在微信平台上，可以通过建立公众号发布关于彭泽辣耙的专题文章或短视频，结合地方文化故事吸引用户关注；同时，利用微信群和朋友圈进行口碑传播，能够有效扩大品牌影响力[3]。微博则更适合开展话题营销，例如发起与彭泽辣耙相关的互动活动，吸引网友参与讨论并分享相关内容。抖音平台则以短视频为核心，通过制作创意视频展示彭泽辣耙的制作过程或食用场景，能够快速抓住用户注意力并提升品牌知名度[4]。此外，借助KOL(关键意见领袖)的合作，可以进一步提升宣传效果并实现精准触达目标受众。

3.2.2. 直播带货

直播带货作为一种新兴的营销方式，近年来在农产品销售领域展现出显著成效。对于彭泽辣耙而言，直播带货不仅能够实时展示产品的特点和优势，还能通过主播与观众的互动增强购买意愿。在直播过程中，主播可通过现场品尝、制作演示等形式全面展示彭泽辣耙的独特魅力，同时结合限时优惠和秒杀活动刺激消费者下单[3]。此外，直播间的氛围营造和互动设计也是提升销量的关键要素。例如，通过设置弹幕抽奖、问答环节等互动形式，能够提高观众的参与度和停留时间。值得注意的是，直播内容的设计需注重品牌故事的融入，以情感共鸣强化消费者对彭泽辣耙的认知和认同，从而实现销量与品牌曝光的双重提升[4]。

3.3. 电商物流体系

3.3.1. 物流选择

物流方式的选择直接影响彭泽辣耙的运输效率和产品品质，因此需要根据其产品特性和运输距离进行综合考量。由于彭泽辣耙属于食品类商品，其保鲜期和运输条件要求较高，因此建议优先选择冷链物流以确保产品在运输过程中的品质稳定[3]。对于短途运输，可依托当地的快递网络，如顺丰速运或中通快递，这些企业通常具备较为完善的配送体系和服务保障；而对于长途运输，则需考虑与专业的冷链物流公司合作，以应对温度控制和时效性要求[5]。此外，结合电商平台的物流服务政策，选择支持货到付款或退换货服务的物流商，能够进一步提升消费者的购物体验 and 满意度。

3.3.2. 品质保障

在物流过程中，如何保障彭泽辣耙的品质是电商运营中的核心问题之一。首先，包装设计需兼顾美观性与实用性，采用防潮、防震的材料以保护产品在运输过程中不受损坏。其次，针对彭泽辣耙的易腐特性，应在包装内加入冰袋或采用真空包装技术，以延长产品的保鲜期[2]。此外，温度控制也是确保品质的重要环节，特别是在夏季高温或冬季低温环境下，需通过冷链设备维持适宜的运输温度。最后，建立完善的售后服务体系，对于因物流问题导致的产品损坏或变质情况，应及时提供退换货服务，以增强消费者的信任感和忠诚度[5]。

4. 发展面临的问题

4.1. 品质稳定问题

随着彭泽辣耙生产规模的扩大，保证产品品质稳定成为一项重要挑战。首先，原材料供应的稳定性

对辣粿品质至关重要。彭泽辣粿的主要原料包括当地特有的辣椒和米粉，其质量受气候、土壤等自然条件影响较大。若原材料供应出现波动，可能导致产品口感和品质的不一致[5]。其次，生产工艺的把控也是确保品质稳定的关键因素。传统制作工艺虽然独特，但在大规模生产中难以完全标准化，尤其是在发酵、蒸制等环节，温度、时间的微小差异可能对成品质量产生显著影响。因此，如何在扩大生产的同时保持产品的高品质，是彭泽辣粿发展过程中亟待解决的问题。

4.2. 电商人才短缺

彭泽县电商人才的匮乏严重制约了彭泽辣粿电商化发展的进程。电商运营需要多方面的人才支持，包括平台运营管理、市场营销推广以及客户服务等。然而，由于农村地区人才流失严重，加之本地教育资源有限，导致专业化电商人才储备不足[3]。具体而言，运营方面缺乏能够熟练操作电商平台、优化店铺流量的专业人员；推广方面缺少具备社交媒体营销和直播带货经验的人才；客服领域则亟需善于沟通、能及时处理客户反馈的专员。这些人才缺口直接影响了彭泽辣粿在线上市场的竞争力，限制了其品牌推广和销售增长[5]。

4.3. 品牌建设不足

彭泽辣粿在品牌建设方面存在明显缺陷，主要体现在品牌知名度低和品牌形象不突出两个方面。目前，彭泽辣粿的市场认知主要局限于本地及周边地区，尚未形成广泛的全国性影响力。这与其品牌宣传力度不足密切相关，缺乏系统的品牌规划和有效的推广策略。此外，品牌形象塑造不够鲜明，未能充分挖掘和展现其背后的文化内涵与地域特色。在消费者眼中，彭泽辣粿仅是一种普通的地方小吃，而非具有高附加值的特色品牌。这种品牌建设的不足，使得彭泽辣粿在竞争激烈的电商市场中难以脱颖而出，限制了其市场份额的进一步扩大[1]。

5. 解决策略

5.1. 建立质量控制体系

为确保彭泽辣粿的品质稳定，需建立覆盖原材料采购、生产、包装及运输全过程的质量控制体系。在原材料采购环节，应严格筛选供应商，优先选择本地优质农产品作为原料，并通过签订合同的方式明确质量标准与责任义务[1]。在生产过程中，需制定详细的操作规程，对温度、时间等关键工艺参数进行实时监控，以避免因人为操作失误导致的产品质量波动。此外，包装环节应采用符合食品安全标准的材料，并结合产品特性设计合理的包装结构，以减少运输过程中的损耗。在物流配送方面，可通过引入冷链运输技术，确保彭泽辣粿在长途运输中保持新鲜度和口感。同时，建立完善的质量追溯机制，通过信息化手段记录每一批次产品的生产与流通信息，以便在出现问题时能够快速定位并解决[6]。

5.2. 加强电商人才培养

针对彭泽县电商人才短缺的问题，可通过本地培养与外部引进相结合的方式加以解决。一方面，地方政府可与本地职业院校合作，开设电子商务相关专业课程，注重实践教学，培养学生掌握平台运营、数据分析、网络营销等技能。另一方面，可通过订单式培养模式，与企业建立深度合作关系，将企业作为实训基地，让学生在实践中积累经验，从而为企业输送高素质的专业人才[5]。此外，政府可出台优惠政策，如税收减免和用人补贴，吸引外地优秀电商人才流入。对于返乡创业的年轻农民工，应给予专项资金支持和技术指导，鼓励其参与电商项目。同时，定期邀请行业专家下乡开展培训活动，提升现有从业人员的专业水平，弥补农村电商人才缺口[5]。

5.3. 加大品牌宣传力度

为提升彭泽辣粿的品牌知名度和美誉度,需采取多元化的宣传策略。首先,可通过传统媒体与新媒体相结合的方式扩大品牌曝光率。例如,在电视、报纸等传统媒体上投放广告,同时利用社交媒体平台发布短视频、图文内容等,吸引用户关注。其次,可以借助文化活动的契机进行品牌推广。例如,赞助地方特色节庆活动或美食展览,将彭泽辣粿与当地文化相结合,增强品牌的文化内涵和认同感[1]。此外,还可以尝试与知名电商平台合作,打造品牌专题页面或参与平台举办的促销活动,以提高产品的市场竞争力。最后,通过社群营销模式,建立以中高端消费群体为目标用户的线上社区,定期推送产品信息和使用攻略,形成口碑传播效应,进一步提升品牌影响力[7]。

6. 未来发展展望

6.1. 电商技术机遇

随着电商技术的不断进步,大数据和人工智能等新兴技术为彭泽辣粿的电商发展带来了前所未有的机遇。大数据技术能够通过分析消费者的购买行为、偏好及市场需求,帮助商家精准定位目标客户群体,从而制定更加科学的营销策略[1][2]。此外,人工智能技术的应用可以优化客户服务体验,例如通过智能客服系统提供实时解答,提升用户满意度和购物效率。同时,人工智能还可以在库存管理、物流路径优化等方面发挥重要作用,降低运营成本并提高整体效率[3][5]。这些技术的引入不仅有助于彭泽辣粿在现有电商平台上的竞争力提升,还能为其开拓新的市场渠道提供技术支持。

6.2. 市场拓展前景

借助电子商务平台,彭泽辣粿有望突破地域限制,走向更广阔的市场。首先,在国内市场,通过电商平台的大流量优势,彭泽辣粿可以进一步扩大其品牌影响力,吸引更多消费者尝试并喜爱这一地方特色产品[7][8]。其次,随着跨境电商的快速发展,彭泽辣粿也有机会进入国际市场,向海外消费者展示中国地方特色美食的独特魅力。在此过程中,可以通过参加国际食品展会、与跨境电商平台合作等方式,逐步打开海外市场。此外,结合旅游市场的推广策略,例如将彭泽辣粿作为地方特色伴手礼进行宣传,也能够有效提升其市场份额和品牌知名度[7][9]。综上所述,彭泽辣粿在电商助力下具有巨大的市场拓展潜力,未来发展前景广阔。

参考文献

- [1] 樊亚敏. 乡村振兴背景下电商助推产业振兴的路径研究[J]. 南方农机, 2023, 54(22): 104-107.
- [2] 王振省, 周炎希, 仇燕, 白杨. “指尖”发力助推“土特产”出村进城[J]. 江苏农村经济, 2024(8): 39-40.
- [3] 刘建. 乡村振兴视域下农村电商直播发展策略[J]. 环渤海经济瞭望, 2023(6): 70-72.
- [4] 徐持平, 徐庆国, 陈彦墨. “互联网+”背景下农村电子商务助力乡村振兴的模式[J]. 乡村科技, 2021, 12(2): 20-21.
- [5] 李欣姿. 农村电子商务助力乡村振兴的策略[J]. 乡村科技, 2020(18): 40-41.
- [6] 刘定忠. 彭泽县力抓品牌农业创建[J]. 江西农业, 2016(6): 50-51.
- [7] 刘美平, 孙玉瑶. 深入推进我国农村数字经济发展的新路径[J]. 生产力研究, 2020(1): 44-49.
- [8] 高飞, 佟若铨. 乡村振兴背景下电子商务对乡村一二三产业融合发展的推进作用探析[J]. 现代农机, 2022(6): 25-27.
- [9] 杨洋. 彭泽: 演绎农业新乐章[J]. 江西农业, 2015(6): 44-45.