
结合企业团建活场

提升地产农产品附加值的思考

单武年

团队建设是指为了实现团队绩效及产出最大化而进行的一系列结构设计及人员激励等团队优化行为。近年来,越来越多的企业建立专门预算用于团队建设,人均200-1000元不等。团队建设(以下简称团建)以分组形式进行,小组成员在一起活动以改进他们日常工作中存在的沟通障碍。他们甚至可以突破个人岗位职责范围,参与公司更广范围内的问题讨论。团队建设应该是一个有效的沟通过程。在该过程中,参与者和推进者都会彼此增进信任、坦诚相对,愿意探索影响工作小组发挥出色作用的核心问题。团队建设的好坏,象征着一个企业后继发展是否有实力,也是这个企业凝聚力和战斗力强弱的充分体现。

随着社会的发展,“电子商务”“生鲜超市”“社区团购”等新型农产品营销模式逐步形成,这些新型营销模式的出现提升了上海地产农产品品质和服务,增加了地产农产品的销售渠道,拉近了产品和用户之间的距离,产品的销售更加便捷,产品的品质不断上升。但未从根本上解决地产农产品的信任危机,解决信息不对称,未能充分发挥上海地产农产品的独特地理区位优势,形成“地产地销”,销售仍维持在单纯的产品售卖阶段。

结合企业团建活动推广上海地产农产品最直接的方式就是让客户直接接触农产品的生长种植过程,所见即所得,可以形成有效的互动。直接实现“地产地销”,实地查看,现采现尝,现采现卖,包装可以尽可能简易,不产生垃圾分类烦恼,大大提升消费者对地产农产品的信任。由于团建群体有专门预算,除去农产品销售收入,还可以获得旅游、餐饮、人员服务等额外收入,有效解决农产品推广难的问题,带动当地一产和三产融合。除此之外,团建结束之后,还可以借助社区团购、电子商务、微信公众号等其他营销工具与客户保持进一步联系,实现地产农产品的多次复购,沉淀用户,形成忠实粉丝,较好地解决农产品推广难、获客难、复购难等问题,从而提升上海地产农产品的附加值。利用企业团建活动的先天优势推介上海地产农产品,需要做好以下两个方面工作。

一、合理的场地布置是先决条件

受国内外顶级文化艺术的熏陶,上海企事业单位员工审美普遍比较高。因此,根据地产农产品所在基地自然情况适当做精心设计,可以很好地消除员工的陌生感,拉近与直接客户之间的距离。地产农产品团建活动场地设置要遵循以下3个原则:

(一)地图指示牌等标志要全

标志牌通常被称为“无声导游”,体现了一个团建场地的完善程度。企事业单位员工来到一个新地方难免会产生陌生感,而完整的地图指示标志则会很好地改变这一状况。一是整体标识规范严谨。标志牌与标志牌之间的距离不要相隔太远,并注明到达

目的地的距离,最好是中、英文“双语”标识。二是重点区域增加标志。对需要绕行的道路标明到哪个路口转弯,避免绕远路。村头、桥边、学校附近、拐角、坡道等容易发生交通事故的地方,增加额外的公路安全标志牌、警告牌、提示牌、警示牌,让司机和行人注意。三是安全隐患区域提前提醒。在经济的发展过程中,农村机动车越来越多,加之农村道路弯道比较多,且较狭窄,这给来到乡村团建处于放松状态的“城里人”带来了安全隐患。这些存在安全隐患的地方需要提前设置标志提醒。因此,场地方需要加强场地内的交通设施的道路安全标志牌投入,完善各类标志,给团建对象一种宾至如归的感觉,为接下来团建活动的开展和地产农产品推介打下坚实基础。

(二)加强单个活动场地的设计

一次企业团建一般安排3-5个活动内容,集观赏互动于一体。观赏活动要注重科普性,需要有人介绍,全程解答参观者的困惑。互动活动则需要考虑到场地的空间和设置的难易程度。为了提升地产农产品的层次,近年来沿海大部分农场引进紫背天葵、食用仙人掌、观赏南瓜等特种蔬菜。这类外部引进蔬菜能引起参观者注意,带来人气,但如果不做任何介绍,参观者求知欲得不到满足,效果就会大打折扣。因此,这类新奇特观赏植物需要做好必要科普工作,让参观者不仅知其然,也知其所以然,满足他们的求知欲望,同时观赏的效果也会很好。其次,互动游戏场地尽量选择空旷草坪或开阔地,场地不宜太大也不宜太小。太大不利于活动控制,太小则显得拥挤,活动开展会出现困难。场地设置原则上以安全可控为根本。此外,场地设置要根据参与者确定难易程度。为了提升趣味性,很多农场开发类似小鸭子穿衣服的游戏,吸引小朋友参与,布置场地时就需要根据小朋友的年龄设置。布置的好坏直接影响参与者的感受,需要用心准备。

(三)提升场地后勤保障工作

细节决定成败,规范体现水平。场地细节保障工作中要着力探索保障服务量化、细化办法,规范场地细节保障的工作流程,力求使场地细节保障工作规范化、标准化,进而不断提高团建活动组织服务水平。一要制定详细工作方案。科学详细的工作方案是做好场地保障工作的基础。每一次团建活动,我们都要根据团建活动主题及日程安排,对后勤保障工作进行认真研究,制定活动后勤保障的工作方案,并根据团建活动人员多少、日程长短,成立相应的工作组,明确组内成员的工作职责。二要绘制后勤保障工作流程。为确保后勤服务保障工作规范明晰,便于操作,我们将后勤保障工作任务进行详细分解,具体量化、细化,绘制整个后勤工作流程和细则。明确工作任务及各项任务目标要求、完成时限、承办人员。工作细则和工作流程分发到保障人员手中,根据整个工作流程,工作人员制定各自的工作流程图。三要及时对接督查。督促检查是保证保障服务工作顺利开展的重要环节。在活动前期组织筹备中,需要根据工作情况适时召开各工作小组碰头会和对接会,对照工作任务及工作流程,落实各组工作进展情况,协调解决工作中遇到的困难和问题。四要加强活动前查验。活动前查验是确保会议组织服务不出差错的重要环节。活动前查验主要包括对活动现场的查验和有关工作对接情况查验。对于活动现场查验,我们印制会务组织服务工作查验明细表。将查验内容细化成各个小的流程细节,每一个项目查验无误后由负责人签字,保证后勤保障组织服务工作不出差错。五要搞好跟踪服务。在后勤保障工作中,我们把活动后跟踪服务作为整个后勤保障工作的主要内容之一进行安排,编入工作流程,明确职责分工,保证活动结束后场地整洁。此外,活动结束后保持与参加人员的沟通,做好活动细节的反馈,为下一次活动的改进打下基础。除此之外,室外活动有很多不确定因素(天气等),需要提前做好预案:一是场地细节的物品保障。雨具、防暑降温用品、创可贴等要提前准备,以备不时之需。二是场地细节的组织保障。特别是有小孩或老人参加的时候,需要做好后期保障安排,避免意外发生。

二、良好的团建活动感受是灵魂

企事业单位员工平时工作压力大,工作节奏快。团建活动可以根据农场实际情况动静结合,在保证参与者适当运动提升的同时,又不至于太累。地产农产品推介的团建活动需要注意以下两点:

(一)活动主持要有地产农产品的基本常识

主持人挑选应遵循以下几个原则：一是要有专业的素养和风范。与之会面对谈时，应注意对方的反应速度、表达能力，以及说话是否清晰、悦耳，还要留意对方的气场如何。如遇到说话结结巴巴，口齿不清，碰到问题反应很慢，问题解决得很含糊等，这样的主持人可能不合适。二是要有良好的修养和专业的文化素质。如果主持人和你一聊就是各种不文明、不健康的文字语句，以及各种口头禅，或者说话平平淡淡，没有个性，那就没有必要考虑。三是要有很强的语言表达能力和碰到问题的解决能力。对于一个主持人，在活动的举办过程中不可避免地会遇到各种挑战和问题需要他去解决。一个专业的主持人不仅要保证活动有条不紊地进行，还要保证活动不冷场、不笑场。这就要考验主持人个人智慧了。四是要具有幽默感，或者很强的营造气氛的能力。一个幽默的主持人常常也会使活动变得充满愉悦、欢乐的气氛，让活动变得更加的精彩和有氛围。但是现实中各方面都很优秀的主持人还是挺少的，我们只选择对于我们最好的就行，没有必要要求对方面面俱到，毕竟面面俱到的主持人要价也不低，没有必要为此增加不必要的开支。此外，地产农产品相关的团建活动需要主持人懂得地产农产品的基本常识，能够在活动过程中引导参与者对农产品产生兴趣。

（二）尽量使用农产品或其衍生物作为活动道具

为了更好地推介地产农产品，组织者需要巧妙地将地产农产品或其衍生物植入到活动中，例如餐饮、活动等环节。为了做好西瓜的销售，个别农场推出了西瓜嘉年华，借鉴俄罗斯方块等游戏开发“翻滚吧，西瓜君”“西瓜套圈圈”“西瓜大作战”等活动，给参与者带去欢乐的同时，营销了自己的西瓜。农场营销是一门学问，需要花心思去深入研究。

许多规模企业都设有专门的预算用于团建，上海规模企业超过100万家，规模企业的员工是地产农产品主流消费群体。农产品销售难的最大症结在于获客成本太高，没有人流。上海地产农产品最大的优势在于离消费群体更近，将企业团建的人流导入地产农产品，实现地产农产品与消费者的直接接触，保证了人流量。活动现场借助微信公众号、微信群等工具保持对参与群体的持续营销，从而实现地产农产品的直接销售。一次团建活动完成门票收入、产品销售和餐饮，实现一、三产相融合，从而达到提高上海地产农产品附加值的目的。

同样是做蜂蜜，有些农场就很好地利用“体验+场景”式营销实现盈利。首先，用心打造农场。选址上特意避开了农场聚集区，选择更适合养蜂的偏僻地区，养蜂基地的建设上设置很多供体验的板块。其次，流程上紧贴农产品不断吸引客户。农庄的体验参与活动第一项就是先到蜜蜂知识长廊学习蜜蜂相关小知识。“蜜蜂为什么要叮人呢？”，“蜜蜂的家族成员都有谁呀？”“它们的工作又是怎么分配的？”……面对孩子们的十万个为什么？由资深养蜂员耐心讲解蜜蜂短暂而精彩的一生。第二个环节是学习辨别真假蜂蜜。先让每位小朋友和家长分别品尝真蜂蜜和假蜂蜜，真蜂蜜甜味持久，有微微的刺喉感，假蜂蜜甜味瞬间而过。同时也做些直观的辨别对比实验，取适量蜂蜜放到纸巾上，真蜂蜜渗透效果会更强，真蜂蜜水会变浑浊且泡沫不易散开等。通过品尝和对比，让大家对农场蜂蜜的品质更加放心。第三步是巡视蜂箱。小朋友在养蜂专家的指导下，巡视蜂箱。面对未知的世界，小朋友也会有些恐惧不安。这个时候他们需要父母的鼓励，突破恐惧之后小朋友们非常兴奋，满满的成就感。最后一个环节：自己动手摇蜂蜜。摇蜜是采收纯天然百花蜜最关键的一个环节，过滤之后，蜂蜜就可以分装了。让孩子们参与其中，也特别考验他们的动手能力。体验完整个环节的家长们有超过一半愿意购买一盒蜂蜜送给孩子和自己。随着口碑和品牌的逐步累积，开始线下代理商和渠道的建设。鼓励代理商和渠道商带着他们的客户来体验，参与蜂蜜基地的经营全过程。这样农场就可以实现稳步盈利，实现三产直接带动一产发展。

团建的根本目的是提升员工的团队精神和团队意识，增进员工间感情，提升团队凝聚力。地产农产品需要避免直白营销，避免引起参与者反感，从而产生反作用。活动的设置上也需要巧妙借鉴都市最新的游戏（例如泥浆大作战等），让参与者产生浓厚兴趣。

（作者单位：上海都市生活企业发展有限公司）