### S (3).m4a

J 00:49  
ok。好，谢谢，我们今天再稍微讨论一下关于你的食物日记，还有我觉得还有一些问题想要问你，关于动物福利大会参加完之后，你对像工作组讨论的一些内容有没有什么看法，所以我们一个一个来。

好，好，就先我开始录音，好，就谢谢你给我发，那个也是特别的详细，我觉得特别有趣，我第一个想问的就是关于稻草人农场，你提到说你到是比较中高端社区是吗？（S：对）然后去看到的，所以你之前是有听说过这个农场吗？还是说这个品牌？

S 01:44  
我之前，我听说过稻稻草人农场，因为他其实稻草人农场就在刘大哥的农场不远的地方。

J 01:54  
你是你去过吗？还是？

S 01:59  
我没有去过，只是刘大哥之前跟我提过这个。他当时就说，因为刘大哥他相当于就是一个好汉居然拿自己的血汗钱去投这个农场，然后他当时就跟我说不远的地方，就不远的地方有一个大资本投入的农场，然后也是搞这个。

J 02:23  
他的印象是好的还是不太好的，是什么样子的？

S 02:31  
他在养殖和种植过程当中应该是没有什么问题的，但也其实就是，我们从感官上面来，因为没有去深入的去在那，所以也不知道他们到底是怎么样的，但是就是从他们的，就从我们对它的了解以及其他的生产出来的东西来说，反正我个人是觉得没有什么问题，当然就是理念方面有一些不一样，它相当于是一个比较封闭的，像稻草人，它主要就是提供给他的住在他们小区里面的业主。然后他的菜价相对来说要高一些。

像我买了这么一小包毛豆，花了我20多块钱。

J 03:27  
真的吗？毛毛豆你就这么多。

S 03:30  
这么小一袋毛豆，相对来说比较，那毛豆其实就是黄豆。所以其实就是有点贵。对然后他们就是，就有点像他们是一个，说的稍微刺耳一点，就是有钱有钱人的，专供有钱人的privilege，是这个意思。但就刘大哥他是故意的，他就有意的去把价格压得很低，就是说他是觉得这种健康的，就对人体健康，对大自然健康的这种食材，应该是能够让普通老百姓都能够吃到的，而他现在没有就没有达到这个程度，一个是它的宣传渠道有限，第二个是它的生产力有限。

J 04:31  
刘大哥吗？你说

S 04:32  
对刘大哥，他如果是能够能够解决这两个方面的问题。它其实是可以很大范围的能够让他的产品投入到消费市场的，但这个也就是限制了，反正他就是一个人在搞他的农场。

J 04:56  
对我刚才也在想他会想要扩大吗？你觉得。

S 04:59  
他就不想要扩大。这就是他们这种生态这种家庭农场，他们逻辑就是在这，他们不想扩大，我问了好多人，他们都不是这个思路，就跟普通的这种也不是普通，一般情况下的商业逻辑不一样，商业逻辑就是：我做到了这个模式觉得可行，那我就再扩大生产（J：对）

但他们不是这样的，他们的逻辑是这样，我这个家庭农场首先第一位的是要我自己生活很好，我的生活和我的家人生活没问题，然后我这个家庭农场生产出来的东西，能够在一定程度上满足到我的亲朋好友还有我的社交圈。能够让认同我的种植和养殖理念的人，他们能够享受到我的，我种出来的，相当于是分享快乐，分享他们的理想的一个场所。

但是这个是有，比如说你在家里面养一只狗，你会觉得很开心，你如果在家里面养了5、6，5、6、7、8只狗，你就会觉得这是负担了，对他们来说也是这样的。不管是他们种的品类越来越多，或者是面积越来越大，到了一定局限的话，它这就不再是快乐，这个就变成负担了。

所以对他们来说在一定范围内，然后当然这个也不一样，不一样，像刘大哥他就是自己搞，如果是一家子，比如说兄弟，兄弟姐妹几个一起来经营，那那个范围就可以更大一点，这个因人而异。但是像，对他们有一定的空间，这个空间是限制在那儿的，人力物力都在。只不过我现在看到另一个农场，他比较牛逼，他现在开始用无人机，然后用一些这种比较半自动化的这些机械来做，相对来比它可以稍微扩大一点，但是它还是有一个范围内的。

他不可能做超过他个人精力的事情，但是他们怎么去传播呢？跟商业公司直接复制不一样，他们是通过交流，然后能够影响更多的人，让那些人去自己开拓自己的家庭农场或生态农场。

J 07:38  
是什么意思？什么意思？是您说刘大哥他会去找其他的农场，让他们去帮告诉他们开拓吗？还是什么？

S 07:46  
这种影响的形式很多，但就比如说刘大哥，他会用他自己的行为给其他人做一个典范。对。

做一个叫什么typical example。然后他大家都可以知道：哦！可以这样做，那就是有共同理想的人，他可能就会学着刘大哥自己去尝试来做，然后他们之间也可能形成一些互动和帮扶，比如说比如说你有这个产品，我没有这个产品，我们反正互相合作。这个其实比较普遍。

但是因为他们不是在同一个区域，或者就算是在同一个区域，但是他们反正每个人都有一批比较忠实的顾客，所以他们的竞争关系也不是特别的强烈。对。更多的是一种良性的一种合作的关系，而非是那种商业上互相碾压，我抢你顾客你抢我顾客那种，就不太容易形成这样，但是也会存在这种。

J 09:05  
我觉得应该还有一点点对。

S 09:07  
对，有，会存在这种情况，但是不多，他们更多是像那种星星之火可以燎原的那种感觉，所以我觉得这个是比较好的。

J 09:18  
这样子的模式我觉得还是挺有趣的，所以他是不是，你觉得他，如果我理解对的话，刘大哥他把他自己的农场，他不是把它看成真的是一个很商业或者是我也不知道什么样子一个business的模式去运作，还是比较家庭式的一个，你说他自己先把自己弄好，然后大概的然后再去帮助身边的人，他们是怎么去达成这些联系，现在他的一个客户群已经已经建立起来了吗？

你知道说它的像一个故事，或者说它建立的它是怎么去把它给做起来，因为如果说比如说我突然要弄个农场，我自己想养几只鸡，也不可能说突然的就可以找到一些可信任的一些就是信任的客户。所以你是，对你是怎么去，你了解吗？或者是你跟他聊过吗？

S 10:10  
这个其实大家就做这个的都其实差不了多少。一般就是，就最开始都是亲朋好友，几乎。一开始是亲朋好友，因为在最开始的时候，一个是技术不成熟。你对自己的产品也不是很有自信，最开始自己吃，然后你到后面你可以分给你的亲朋好友吃，然后在其中的话你不断的去接触一些外面的一些资源，比如说有一些像这种生态农业农友聚会这些，然后你去参加一些其他的相关的一些会议或者活动，你把自己给推出去，慢慢的有些人就会接触到你，然后主要是靠口碑传播。

然后慢慢就建立起来了。比如说如果你在郑州，我绝对会推荐你买他的菜，对吧？

J 11:12  
我就在上海，我不知道怎么买，对，我不知道去买哪里的蛋。

S 11:16  
上海其实有还有挺多的。我想想（J：真的吗？）上海肯定是有的，

J 11:25  
对我觉得应该是有，但是我就不知道。所以这也是我的问题，怎么去对他这一个稍微可能关系比较远一点的人，然后或者是一个，但是对这个是有兴趣的。他要怎么去找到一个可信任的品牌，因为现在也是噱头比较多，你也知道（S：对）。那这个信任是对如何去建立，我知道，当然我自己作为一个消费者，应该是要去多去看看这些地方，就去交一些朋友什么的，但是对你觉得呢？

S 12:00  
我觉得这个是我觉得是比较麻烦的一个事情。

首先比如说这些农场主，他是比较想能够扩大他的，扩大消费者对他的认知度的，但同时我们作为消费者，想找到这样的生产者也是比较困难，因为我为什么对于像北京那一块这么了解，是因为我在那工作，所以我有比较方便的渠道去了解，但是比如说现在我回到重庆了，重庆我就完全不知道。

但是。但你说我已经习惯这样的生态的这种消费了，你不可能说我就一直去吃这种普通的，我觉得也可能总感觉差了点意思，所以我是打算过，可能11月，11月过了就12月份的那些样子那一段时间。那一段时间也挺忙的，对，因为农户那段时间，特别是养殖的农户，他们会就过年都杀猪杀鸡。(J: 对)。

但是如果是偏种植的农户那一段时间，就是他们的农闲时期，就很清闲，因为种不了什么。那段时间我就打算带着我爸妈去重庆的周边的一些农场生态农场去探访一下，看一下有没有合适的我们能够长期购买的建立这个联系的，因为我之前读过一些文章，就是有几个那种还挺牛逼的人，他们有些很牛逼的人去搞这个，我就觉得很牛逼，挺有意思。

J 14:07  
你是说像微信上面吗？发文就是转文章的那些东西吗？还是你怎么去找这些信息？

S 14:14  
对是我在微信上面看到过，之前收藏了，但是一直还没搞。

J 14:20  
要把它给翻出来，因为现在你自己先待在重庆要待一阵子是吗？

S 14:26  
对，先待一阵子。

J 14:27  
对，所以你现在就在开拓，看说怎么去找，要找一个合适的渠道，或者是一些农户。那蛮好的，对你可以开车出去出去找找去看看，

S 14:43  
对，然后但，比如说如果我们具化到鸡蛋上面，其实现在鸡蛋很多，很多农户像他们也有比较想拓宽他们的市场的。所以他们在邮递方面也花了比较大的心思，这样的话他们除了做这种 Local。你听得到我说话吗？我这边网可能不太好，他们除了做这个，他们除，听得到吗？（J：听得到）ok我刚刚，你的动作是，卡住了（一起笑）。

J 15:27  
你的动作还是很正常的，对在我这边我可能卡住了。

S 15:41  
他们就除了能够维持他们的这个 local market，他们还可以就是 to expand到这个regional, national整个这个 level上面，所以其实如果我真的是想吃鸡蛋的话是可以购买。你就是可以买其他地方的，就不一定说我要卡在重庆这个地方找，这样。但是像生鲜什么的，就比如那种蔬菜啊那些，那也就不用说了。

J 16:15  
你觉得是不一样的是吗？你觉得生鲜是应该要更local一点吗？你的意思是？

S 16:22  
对，我觉得像这种很很不容易保存的，像这种叶菜类的这些。

J 16:30  
叶菜类的。

S 16:31  
基本上，对，我觉得最大问题就是叶菜，其他的我觉得倒没什么。所以鸡蛋啊

J 16:36  
所以鸡蛋还是愿意，如果它一个距离比较远一点的地方，你还是可以接受它的一个地点。（S：对对）这样子。

S 16:46  
对像那个，但虽然这样的话可能会造成一些碳排放。

J 16:52  
对，有个消费者就这样跟我讲，他就说他尽量找附近的。

S 16:58  
对，所以如果有本地的就尽可能本地的，如果确实没有的话，作为消费者来说，我可能首先还是把我的口腹之欲放在第一位，其次再考虑环境问题，对。

J 17:14  
是，可是距离远一点，你不是跟可能农户或者这种关系不是就会比较远一点。

S 17:21  
是会。但这个，比如说你那些什么飞书传信，我在国外在谈，国外再有个笔友什么的，不也是这样，我觉得这个是可以跨越距离的。

但是跨越，但这个距离也是有一个，它比较微妙，就是说我相当于是投射了一个我对于农户的憧憬和幻想在这个上面。我怎么着，我也是在微信上面看着他的文章或者介绍，或者他自己写的或者别人介绍他的，我才能够相信他，我才能够说：啊我能够说服自己说就算有那么点碳排放，但是我愿意支持你搞这个，而且我相信你搞这个你省下的碳排放可能可能也可以抵消我这个。但我不会买的，比如说从智利空运过来的车里子，或者从新西兰过来的Kiwi，这些我就不会买了。你先别说这个Kiwi本来就是中国走出去了，现在大樱桃，车里子也是国内比较普及了，所以这种空运的这些，完全是我跟那边根本就不认识，然后纯粹是为了这个感觉是想吃，我一般不会去搞。

J 18:58  
你觉得这样子的理念会越来越多吗？因为我记得我小时候初中的时候还记得当时姐姐，然后父母都特别喜欢买这种进口的车里子，然后还有什么其他的有的没的，还有进口的肉什么的，你觉得现在概念是不是会有点跟至少我自己的感觉是不是你觉得会不会有些差距？对。

S 19:25  
我个人是不太，对这个不太感冒的，之前大家喜欢这个不外乎就是，我感觉就是跟风，然后就觉得吃了这个我感觉我生活水平，生活level都上涨了一个度。另外的话，比如说类似比如说房价太贵了，我买不起，但是我能够，至少我能够吃得起这个比较高级的水果。

J 19:58  
或者有人来做客的时候端上去。对。

S 20:05  
对对对。这个是属于消费升级到一定程度，但还没有升级到太高的时候，可以一定满足人类的需求的，我觉得更多是精神需求，对于实际上的生理上面的需求是没有太大的帮助。

J 20:26  
没有太大的差距是吧？

S 20:28  
对，我反正认识到这一点，我就没有太追求这一点。

J 20:34  
是有道理。回到鸡蛋的话，你就觉得说如果是一个你找到一个可以信任的一个农户或者是什么，你就会愿意，所以刘大哥他们是没有运送更远的地方，

S 20:51  
对，刘大哥他没有开出这方面的业务（笑）。

J 20:56  
所以他就，有道理。

S 20:59  
对，因为你要邮寄也挺麻烦的。

J 21:02  
我觉得还是你要一条线，对。

S 21:04  
对，首先你在你的生产端就要更好的把控，然后另外的话，整个你邮寄包裹嘛，鸡蛋易碎。你要去研究怎么才能不碎，然后你还要和快递达成一个合作协议，他们能够长期性的帮你来做这个事情。然后另外你一旦邮寄的话，你邮费也不便宜，特别是易碎的这种，然后你还要保持它的新鲜程度。

所以成本一上来，你想刘大哥他鸡蛋本来卖的就不贵，1块5一个鸡蛋，然后一盒就是10个，就是10，15块钱20块钱你邮费就20多块钱，就是直接double你的price，你这样的话也不是很合适，我觉得他们那种邮寄的，要么就是鸡蛋本身就比较贵，所以你加上邮费也没有觉得什么。

然后另外的话就是你开拓邮寄业务的一般是它量比较大，所以他可能会相对的，他不这么去，它的 Market要大一点，所以它可以去压缩。刘大哥这个1块5一个鸡蛋本来就没有什么利润空间了，他还去给你搞个这个，对他来说也是不合适。

J 22:48  
对有道理。对，我觉得那也是比较困难，所以你就是要找当地的，如果你是要有这样子的消费的习惯，可能你找的社区，你找的农户什么的就需要是比较临近的，你觉得他们有在跟有需要跟像大大品牌那种竞争，还是你觉得是一个完全不一样的消费群体？

S 23:16  
我觉得是一个平行市场。我觉得是个parallel的关系，因为我之前也给你分享过，他们的应用场景不一样。对，所以就从我个人角度来说，我是两头都会购买，如果条件允许主要是消费刘大哥这一类型的鸡蛋，那个超市那一类型的鸡蛋主要是作为替补选手就可以被replace掉了，或者是。对，然后当当刘大哥的鸡蛋没了。我就是来吃这个。

但是他肯定是在其他的场景里面会有竞争关系的，对于对于另一些消费者，他没有特别的能够对于生态或者刘大哥这种养殖方式，或者他这个人有这么大认可度的话，他其实可能觉得反正都差不多，可能那个价格还要便宜一点。

J 24:30  
对。而且我觉得也，便利也是一个蛮大的问题，如果说对吧？他运送不到，或者是说今天刚好要吃什么或者怎么样，因为你提前面也，上次也提到说刘大哥他是每周才定一次，如果时间没有配上的话，你也有遇到这个问题。

如果你觉得像在市场，如果是超市端那种大品牌的，我们就聊到看到你发的爱慕的那一个，然后我就是看到那个价钱，我自己都吓到了。是你之前有听说过这个品牌吗？还是？

S 25:11  
没有，但其实就是你刚刚说这些我都记不住了，你看，就是我对于鸡蛋的品牌，一个是因为我本来也没怎么消费它，另外一个就算我很认真的写了日志，我还对，这个品牌打一开始我就没有去认可他。所以

J 25:35  
是你不会去，这样子。

S 25:42  
对我来说，其实它就是这个品牌这种大的是什么不重要，更重要的可能是这个鸡蛋是哪种鸡蛋，比如说乌鸡蛋。或者是，你像虫草蛋我记忆就很深刻，虽然是个负面的记忆，我说的是这种鸡蛋是哪种鸡的鸡蛋。或者是这个鸡是吃什么饲料的那种鸡，或者土鸡蛋，而不是说这个鸡蛋是正大的鸡蛋，或者是正大哪一个子品牌的鸡蛋。

我可能对，因为刚刚也讲了，就是说对于我来说，这些超市里面的这些鸡蛋只是replacement。所以我不会去太在乎他们这些，我相信其他的消费者也不是特别在意，因为除非你是有定点购买这个鸡蛋，比如说我就喜欢在小区旁边这个超市，那小区旁边这个超市也只是说我长期有跟几个鸡蛋厂家有合作，所以这就其实不是消费者自己在选。

我只是选超市，我习惯在这个超市买，然后这个超市又只有这几种鸡蛋，那我就只有在这几种选择里面选。不是说我所有的品牌都在我前面，像薯片一样，大家都在这，然后我可以随便挑，这个烧烤家的，然后这可比克。鸡蛋就不是。你可能一个超，像我发的这个日志里面，这个属于鸡蛋品种很多的了。一般超市没有那么多品种进来，而且就算是这一个超市品种这么多，他们好多都是在一个集团下面的，只不过是不同的产品分类。对。就是这个意思。

J 27:42  
我看到你真的发好多个品种，好多的不一样，然后你每个都有分析，我觉得特别有趣，你觉得是因为你有提到像比如说第一个你说乌鸡蛋，乌鸡蛋，你觉得他哪里好？

S 27:55  
我觉得比较稀奇。因为感觉首先乌鸡，你乌鸡平时都是生病了才可以吃。（一起笑）（J：对）。日常。对。

J 28:18  
所以日常不太会看到。

S 28:20  
对，然后对我更多的是这种新奇的好奇心在作怪。

J 28:30  
所以也没有说想过说像长期购买这种也不太会？

S 28:37  
不一定啊，就是因为如果你是购买了，然后觉得它还挺好吃的，可能下一次也会购买，如果它的价格不是很离谱。

J 28:46  
是。好那那个72小时慢产蛋呢

S 28:51  
那个，你说的那个。我真的是想和你唠叨一下。我在，对，因为你想想，我觉得他这72小时慢产，我可能觉得他是饲养管理没有做好，才会出现这个情况。你想想，就一个蛋鸡，因为我去杭州之前，我才去北京的一个一个生态农场去参观了，我还和那边的技术员聊了一下这个事，他们那边的鸡完全就已经是就，野化放养阶段那种，他们那个蛋鸡，就那个程度的，天天在下面，你知道就是母鸡一旦运动频率高了，然后它的消，能量消耗高了，它产蛋的频率会下降。就那样。

他都能够保证是48小时至少能够产蛋，就是百分之，每天的产单率大概在，将近没到50，但是就40多，45以上。那样就45以上。你说这些，三天才下一个蛋，他这啥意思？要么天天让那个鸡去跑步，要么就是你饲料的营养完全不够，鸡才下的那么慢。我反正觉得我，比如说你稍微不是很懂这个鸡的，可能觉得，哇72，但其实你也没感觉，然后就。

J 30:32  
如果你不懂的话就更没感觉。

S 30:35  
对对，他又没说那72，就3天下一个蛋。那怎么了？这鸡蛋就好到哪去了吗？这个时间有多重要吗？然后你稍微一懂说怎么7，就是三天才下一个蛋，这个鸡是怎么样的你也搞不懂。所以不管从哪个角度来说，反正就我肯定都不会去买这个。

J 30:58  
而且价格特别贵。

S 31:00  
然后另外它不是有个，还有那个初产蛋就是小的那个，我觉得这两个产品我觉得他们就像，就是商业策略把它们放在一块，就感觉：啊这个这么贵，然后这下面有一个比较便宜的，大家就去选那个便宜的，反正感觉都是72。

但其实我刚刚算了，首先这个蛋小，然后然后又是初产蛋，一般你母鸡，初产蛋好像是我看的是啥，初产蛋在营养上面不是特别有竞争力还是怎么，然后反正再加上它个头小，你你吃的就少，但是它价格都是那样，价格要便宜这么多，所以我感觉这可能是他的商业策略。

J 31:51  
他故意把它摆放成这个样子，然后让你去这样子。

S 31:57  
还有一个就是，这个鸡蛋我，就这个超市，我因为第二天这是我晚上拍的，第二天早上我要去那买海鲜，然后我又去了一趟，发现其他的鸡蛋基本上都有重新进，这个72小时就没进，更新的频率很慢，就没有多少人要供，反而是下面那个初产蛋，就更新了。

J 32:30  
就更新。是。那就证实了你的观点，说可能真的是有一个商业的用途。

S 32:42  
对，我是知道有一些特别像这种集团，他们在进货的时候是有要求的，对于超市怎么去摆放它这个鸡蛋，怎么去呈现它，就是上下关系，然后你左边放什么蛋，右边放什么蛋，每一个货架上能冲几层。然后你不能把我的蛋的品类放在其他什么品类旁边，这些都有详细的规定。我不太确定这个是不是。

J 33:19  
可是对你拍拍的看起来是什么都有，不是旁边就是正大，然后又是散装的，然后又摆放的好像认证又不是在他的那个地方，不是很混乱吗？

S 33:32  
对，但反正这个是我感觉没有摆太好。但也说不定他别人就是专门要这么搞。

J 33:43  
您故意这样子可能有什么其他的。

S 33:46  
对，而且你想，叫什么，从超市的角度来说，他们把那些最便宜的散装蛋放在有认证的上面，大家就：哇这有认证，我就把，就直接买散装蛋，就觉得这个散装蛋也是那个有认证的，顺便就把其他人也打广告了。

J 34:10  
对，顺便的让他们快点，对消耗快一点。对看到认证我也是觉得不错，但是好像你，认证如果真的是读不下去，也尤其有一些问题，是不是？他的没有更新什么的，你觉得这些认证的这样子有效吗？到底它的效果是什么？它的用途。

S 34:38  
我觉得没有什么效果，可能会觉得有一点牛逼，就是有一点洋气，但其实我觉得可能只是在特殊场景下你才可能去购买，比如说比如说你家里面确实有特殊情况了，你要去给做病号餐，这一类型的。您想其实就是像这个鸡蛋，我觉得现在，我觉得上一波浪潮可能是牛奶，因为就像就可以有借鉴的，因为像之前有三聚氰胺，像奶粉，然后各种东西，其实鸡蛋之前也冒出好多食品安全问题。

J 35:27  
对，尤其不是有那种对。

S 35:33  
对，苏丹红。对，但这个闹的没有牛奶凶，牛奶闹的凶是为什么吧？因为牛奶的主要受众是儿童。儿童。这鸡蛋大家都吃，所以没有闹太凶。

J 35:47  
而且那时候不是真的出问题了，真的是有小孩子不是肾衰还是什么的。

S 35:52  
大头还有对神经没有发育好，然后牛奶这一块就因为搞了，所以现在中国食品安全方面牛奶是做的我个人觉得应该是做的最严格的，基本上没有什么问题，在牛奶品类里面，上一波浪潮，他们也是做牛奶的细分领域。也是各种认证，然后这认证那认证，而且牛奶做的认证还挺多，有些是对于牛的认证，牛是荷斯坦还是什么纯种的，或是这是杂交的，然后我又从哪个，哪一个山，很牛逼的什么哪一个草场又就另一个国家运过来的什么君山奶牛什么这牛有认证，然后草场也有认证。

我在这个维度上给你搞一个，这个草场的牛奶，然后那有一个草场。他很多认证，然后打了很多做了很多IP，还有很多宣传方面的这些口号，然后随之而来就是不同的牛奶细分领域的细化，然后它的价格也是差距还蛮大的，而且国内的话就是牛奶市场，它也是起了个大巨头，我觉得跟鸡蛋市场可能有一点相似。像蒙牛伊利，别的就不多了。蒙牛伊利几乎囊括了我感觉百，具体数值不知道，但从我感官上面我觉得可能百分之，至少怎么也是八十，我觉得怎么也是。像蒙牛伊利，然后还有他们的子品牌什么特仑苏什么。

J 37:57  
经典也是吗？经典。

S 38:00  
经典，对，反正就是蒙牛出了啥，然后伊利就要出一个。

J 38:04  
对我觉得这个关系很有趣，他们会一直竞争，我要做。

S 38:08  
就跟麦当劳和肯德基差不多，对，然后就跟苹果和华为差不多，对。对，反正就一直搞，然后这个出了个高端品牌，那个不服输也要搞一个高端品牌。然后反正然后牛奶对于我来说，比如说我如果要去送礼，看长辈，我肯定要买一个比较好的牛奶，但你对于我自己喝，我肯定不会买最差的，我可能会选一个中等的，我就自己喝就好了。所以鸡蛋这边，虽然鸡蛋不会存在这种，我感觉比较少，你提个鸡蛋去送礼可能可能以前有。反正现在几乎没有。但是但是鸡蛋可能是在特殊时期我会买这种特别离谱贵，但一般情况都不会，然后你刚刚最开始问到说这个认证有没有用，我觉得我觉得认，一个认证两种情况，一个就是他看着很牛逼，然后大家都觉得他很牛逼，那我就买，我是为了面子问题。

第二个是真的，大家能够知道这个认证是啥意思，比如说虽然很粗浅，但是像有机，为什么现在各个超市都有一部分柜台在卖这个东西，就因为有机，所以虽然不对，虽然很粗浅，但是就是无农药、无化肥、无添加剂，这个已经是比较深入人心了，大家都能够知道，虽然是对有机很粗浅的理解，但是一部分消费者已经认识到了有机，那我就去买这个。但是现在，鸡蛋就金鸡奖、金蛋奖，然后动物福利认证，这个就是你连这种最粗浅的。

J 40:04  
动物福利是什么？

S 40:05  
无化肥无添加剂都没有，那当然我，除了我刚刚说的感觉很牛逼是得了奖的鸡蛋，就得了奖，这个奖就我给大家说这个得了奖的鸡蛋，那这个奖到底是什么奖？其实大家不care，就是得了奖这样，所以纯粹是面子问题。但至于所以要让这个认证有用，就是跟，你至少得提出一个比较浅显易懂的，让大家能够知道你这个到底是什么的。他才会真心的去在日常生活中去购买这个事情，我个人是这么觉得。

J 40:43  
他特别有趣，对我有时候也在想说你动物福利认证真，连动物福利是什么东西都有，这就还是一个很大的问题。在大会上都在问。就是因为我那时候不是在 FAI的台子，他们在那边讲福利是什么东西，就是在这种场合都是有疑问的状况下，我们推出一个认证，因为我觉得认证它是一个，我个人理解的，它是一个帮忙区分不同的产品或者是一个方式，就说好我们有这个 assessment protocol这样子的一个感觉。

如果对这个概念本身就是一个没有说一个需要区分的东西，它就好像用途有点怎么说比较难，（S：鸡肋，就是鸡肋 - 指没有什么价值和意义，但又不忍舍弃的事物）对有道理，所以你觉得认证现在有机的认证，所以有机的认证你觉得还是有时候还是会看一下是吗？你至少说现在已经达到一个可能大家稍微比较理解的一个程度，

S 41:46  
对，就算是有认知偏差，但是这个市场是已经打开了，虽然挺乱的，但是至少是已经打开了。

J 41:57  
我想问一下关于我看到那个上面有名特优新，我记得我之前是有听说过，但是我是不太了解，它也是一个认证吗？还是。

S 42:10  
哪一个？我在日志里面写了吗？

J 42:12  
你就是没圈起来。所以我就很好奇，因为我之前在别的地方听说过。鸡蛋，它也有一个在 ICCAW的标志上面，还有一个明特忧新。你没听过就没关系了，对，因为我好像听说这个也是稍微慢慢的在，怎么说扩大。

S 42:32  
这个我还真的不了解。

J 42:36  
这个不知道是吗？

S 42:38  
这个我不太懂，你知道吗，这个是个啥

J 42:42  
我也不知道。我也不太知道，我就是听说过有些人会在讲，在讲认证的时候会有听说，这好像是国家推出的，还是是什么样子，就是什么绿色产品，对

S 42:56  
对，这个看着就像是那个，对对它这种设计的风格就是国家设计的。

J 43:05  
对它好像是国家推出的一个什么绿色，反正产品生态，我不知道是不是有生态的一个富含的，但是对。但是没关系没听说过就没问题了，没关系，只是好奇而已。因为。

S 43:22  
（播视频）收集最强生产规模，要求种植业粮油组应该是个类似于小朋友。可以在网上查一查名特优新的入选的标准是什么。但其实，搞不懂太麻烦了（笑）。

J 43:43  
对就很复杂了现在，对。

S 43:47  
我觉得像这些认证其实在消费者看来其实意义不是很大，它更多的是什么？更多的可能是在消费最终的消费端前端，这些超市它采购的时候他会考虑（J：采购方）对，比如说你这个超市，我不管超市出于什么，他可能出于他自己的经营要求，或者是他为了一定程度上维护消费者的权益，他在采购的时候会去要求这些生产商或者生产者，你要去有这些认证这些标识，但其实你消费者你也没有宣传，也不知道。

J 44:35  
对有道理。

S 44:39  
对，还有还有很多，比如说你如果要满足线上，你如果要合法合规地线上销售，你也需要有这些资质。这些是

J 44:49  
这也是这个平台的一个需求对吧？应该算是。

S 44:56  
对，我觉得这个相当于是整个社会和政府层面对于消费者的一种保护。其实消费者我就算没有这个 Logo，我也，就我不会用这个 logo来判断这个事情，但是因为整个政府和社会，它让，替消费者来做了一些保障，相当于是免费，也不是，不知不觉的受到了保护这种感觉。

J 45:32  
对，我觉得这可能我个人对感觉跟国外可能会有点差别的一个地方，因为我记得之前在英国他就是说每一个，反正你现在在超市里面看到的都是Free range的egg这样子，因为他们就算是一个应该也算是社会推动了，但是也是一个采购商，还有政府还有一些不同的团体的一个成果，消费者本身可能就信息来源就没有那么的清晰，是。蛮有趣的。现在就慢慢进展。

你对刚刚讲的72小时慢产蛋，还有乌鸡蛋，还有初产蛋，你有提到宝宝的蛋，我对这个还是蛮感兴趣的，因为我有几个消费者其实真的是在当爸爸或者是妈妈，然后就有提到这个事情，所以我就还蛮好奇，所以你觉得你是你是真的是有这个偏向吗，或者是你对于对这个的看法。

S 46:42  
因为我在日志里也写了，就是说你一旦是，这个是一个我觉得是消费者心理的问题，这个原因，就举一个其他的例子，但是可以来印证这个事情，比如说我不是养兔子吗？（J：对）（S笑）他兔子它吃的这个玉米，就给它磨牙的，你彩色小玉米就那么三根，小的一包卖10块，你在菜市场这么粗的这种大玉米，一斤卖两块，你说这个，你是在不同的消费场景里面，我这个是要给兔子买，这个是要给我买，所以就不一样，我的消费的预期一下子就提上来了。

我是给宝宝买的。我我最开始不是说我的日常购买的，我觉得鸡蛋可以接受是两块钱一枚对吧？但我如果是给我，如果是给宝宝买的，那我可能就你不说无限提升，我觉得反正现在4块钱一枚我肯定是能够接受。对。然后反正不，就现在这个趋势不就是给宠物买东西，给宝宝买东西，完全无脑购买，反正只要是好的就购买。比如说如果是你老婆怀孕了，只要是这个产品上加了个什么添加叶酸，买！就这个意思

J 48:40  
对，给孕妇的，买！

S 48:42  
对对对，比如说比如说两个同样的产品，一个是，就完全一模一样的产品，一个在宣传上面说适合妇女儿童。买！就是很小的一个，而且再加上宝宝这个蛋，它又确实，它在这个产品设计上面又添了放了一些叫什么化学有机的。

J 49:13  
他化学标志我都不知道什么东西。

S 49:16  
我也不知道什么东西，我也没有研究这个。感觉是个什么多糖吗？这个是个啥。可能是吧？但是反正他放了这个，我就觉得他有点鼓励爱儿。

J 49:29  
可是我觉得这就很有趣，因为像比如说你刚刚讲到你其他的产品，你会还是蛮仔细的去分析他每一个讲的内容，但是讲到适合孕妇和宝宝。好！为什么你觉得为什么信任度这么，为什么会有这种冲动？如果对。

S 49:51  
这个啊。对，我觉得其实说白了，我其实不太，你现在让我去比较理性的去思考这个事，我这就鸡蛋就差不多，就算你真的是对于有，真的是你可能对孕妇或者是对宝宝有那么点好处，你可能得吃10吨蛋可能那个好处才有用，是不是？不是经常出现这种情况，就给你添加了就零点零点几微克的，然后说这个好有用好有用，那就是你得吃多少你可能才真的有用。但是我现在理性的思考，但是反正他在对，这就是叫产品设计上面的力量，这属于营销的一部分。你这样我只能说我是一个冲动型消费。

J 50:57  
没有不是，我觉得还是特别有趣没有，而且我觉得其实你整体来讲，你不是一个冲动型的消费者，在我们沟通里来，我觉得只是说一些部分的区域，因为其实我自己都没有怎么想过，如果有一天对要当妈妈了，是不是也会有这样子的一个感想？我还有一段距离了，但是你应该比较快一点，但是我就说有这种特别的时期，或者是说这种对吧大环境的影响，甚至是他自己家庭的一些变化，就会有这种购买的方式就会有些有所改变，对。

S 51:34  
对，然后另一个我想提的就是说，其实我购买一个产品，我潜意识里面是我购买你这个产品，我相信是对你这个品牌产生了第一次我选择去相信你这个品牌，我是想和你这个品牌建立连接的。所以因为就是说，我购买任何东西，我是想希望能够获得一个比较长期的一个相互的一个关系，虽然我不是对人，这是对一个品牌。比较虚的东西，但我还是有渴望的，潜意识里面，既然，不光是鸡蛋，其他产品也是一样，既然你这个品牌能够有意识的在你的包装上面凸显了对孕妇友好，对儿童友好，说明你这个品牌就有这个意识。你这个意识跟我的意识是贴合的。我们都关注孕妇儿，都关心他们，这个相对是进行了一次无声的一个对话，这样的时候我就对你有，叫什么。So we have the common sense，we have the commonality。所以有一个mutual的我们都关心同一个事情，我们就是partner, 我们同样为比如我的媳妇，我的宝宝一起努力，这就已经变成了一个，就我们战友了，同志。所以这也是潜意识里面为什么我会去购买这种产品，除了鸡蛋，其他的任何产品都是。

J 53:35  
特别有趣，我还没有这样想过，我觉得如果这样子的话，我这样反思一下，我觉得我自己也是，如果无论是像环保或者是像和公平交易那种话题，如果有看到说觉得他有这个意识，虽然说不能百分之百确定说他真的可能达成一些事情，对，就会感觉有点产生共鸣，然后购买意愿就比较大。你觉得动物福利有可能吗？大家关心动物的（S：你说哪方面可能），就是找到关心动物的，对消费群体。

S 54:13  
这个可能有点难度，第一个是，（pause）说的就是比较尖锐一点，我可能看到动物福利，我第一个反应可能是这个企业是，更多的是为了商业利益。它不是真的是，就不是那个老板真的是特别爱护动物，所以他去搞一个动物福利，而是说他因为动物福利认证能够有更高的溢价。能够进入，能够打入更高端的市场，他才去搞这个事情。

对，我觉得建立这样的一个就是我能够知道他是真的对动物好，我觉得这个可能需要更多的信息，比如说刘大哥那种，我是真的知道他对动物好，然后，通过了好多细节，包括他平时饲养，然后他让他自己小孩跟那些动物玩，这些就是把动物当成他自己小孩是，就一定程度上。

J 55:28  
蛮有趣的，对我觉得还是蛮对。

S 55:31  
像这些，就算他没有做动物福利认证，我觉得他这个福利就已经好的不得了，所以对。所以我觉得还，就他那个才是动物福利。对，所以我是认可刘大哥对动物好，这个没有毛病。但是如果你纯粹是一个动物福利标识放在那，我就第一反应，那就是为了商业利益和溢价。而真的

J 56:10  
除了刘大哥对。

S 56:11  
这个更多可能是我的叫什么叫偏见，或者是没有没有收集到更多的信息做出的初步判断，但是我也没有办法收集更多信息，所以那这个初步判断就成了最终判断。

J 56:32  
目前的判断了以后可能，也不知道说对。

S 56:37  
而且说实话现在你看像化妆品，然后各种手机，他们打宣传方面做了这么多，然后比如说什么特别像叫什么就保养品这一类型的，虽然现在监管越来越严了，以前不知道你知道脑白金这种东西。

J 57:05  
有，那个声音还在耳边。

S 57:08  
春节过年不收礼。

J 57:10  
什么，然后跳舞的老人家。

S 57:14  
然后什么百雀羚草本牙膏，然后飞扬去屑洗发露，这一些就是你天天打广告你都知道了，不管是通过什么媒介，以前是通过电视，现在看电视少了，那就通过微信弹窗什么的。那你鸡蛋几乎没看过。我真的很少看到鸡蛋的广告，不管通过什么渠道。我觉得我唯一印象比较深刻的广告是啥？是我有一次开高速公路，高速公路大就是那个立着的，像美国西部那种大板子上面写什么，地理标识是鸡蛋很好，但我也没记住他是什么蛋，但是反正我一想到鸡蛋打广告，我就想到这个鸡蛋。其他几乎没看到，你有看到吗？

J 58:12  
我倒是有，我可能因为我们这边我们电梯有个流动的那种，可能我觉得你要看地区你通常在哪里，如果是重庆或者是我也不知道，郑州可能会少一点，我觉得北京和北京应该很多。不是吗？因为在上海倒是有，是因为你听过，我们也有讲过，黄天鹅的。

S 58:35  
黄天鹅倒是有。

J 58:39  
是真的是有砸一些钱进去，因为我就印象，现在少一点了，可是还是有。我隔离期间，隔离期间就每天要去做核酸，然后有流动的广告，就在电梯里面，他们会一直咚咚咚一直在播黄天那个歌我都会唱过，你知道，所以我觉得是你看，我觉得广告业也是一个值得去思考，他们怎么去放这些广告投放吗？手机还是比较多，现在，但是我觉得还是流动性的，还是也是日常生活中会经常会看到。

S 59:14  
对电梯广告是最近发力比较大的，因为像疫情现在那种线下广告那种都比较少，大家都不出去，但电梯广告确实我之前看一个，看一个报告说电梯广告最近增长的还蛮厉害，黄天鹅它投放广告肯定是有它的这个方法，他也不是随便哪个地方都投。他毕竟是高端鸡蛋。

J 59:44  
而且他也蛮贵的，对我记得。对的确。

S 59:48  
所以肯定上海的消费水平在那，他可能注重投放上海。反正我是没看到，郑州住的都不是电梯房，没机会看到。

J 01:00:01  
其实说实话，我现在有印象的真的只说得出来黄天鹅的其他的广告手机上都不太会，我有朋友在做像团购什么的，他们可能会发一些那种，也不太算广告，就朋友圈会发一些他们的一个链接。但是除此之外。

S 01:00:23  
都很少看到，包括他们跟其他的合作也很少看到。

J 01:00:28  
什么意思是合作？

S 01:00:30  
比如说现在不是美食，有一些微博或者叫美叫美食侠，或者是一些美食账号。

J 01:00:41  
博主那种。

S 01:00:43  
他可以做合作推荐，或者是我们一起搞一个活动，然后就做一个鸡蛋食谱。然后就推荐这个，或者是有一些美食杂志，像10贴这一类型做一个专题的这种采访什么的都，就比较少。感觉没有一个品牌意识。

J 01:01:09  
你觉得应该要做一些吗？

S 01:01:12  
肯定是得做，你看像那个。包括生态农场这些都是得做。但你做的形式就不一样了。像刘大哥这种肯定不会在电梯里面投广告，他如果要做的话，我觉得肯定是那种比如说一些就像有机圈，生态圈里面做一些对他个人的一些深度采访。

J 01:01:39  
对，这种应该蛮好，他有做吗？他有这种采访或者是有人找他吗？

S 01:01:46  
刘大哥好像没做，但其他的有，其他的我看那个就鸡蛋的有，比如年轻人创业去养鸡的，这个我倒是看过，他在公众号发文章平台上面有推荐过他。因为这样的情况是连接了不少农友了，包括像，除了养鸡，还有什么种猕猴桃的，然后蜜桃的大樱桃的，我都是通过这个渠道来接触到他们。就有一，有一个账号，他们给这些农人做深度采访，然后最下面写了，就提供了农人的联系方式，然后我就加了（J：方式还不错），对我加了之后这些农人他在合适的情况下发朋友圈，比如说我的水蜜桃，我的猕猴桃成熟了也可以购买了。

J 01:02:48  
所以这种你就会有。

S 01:02:51  
对这样有趣的。

J 01:02:55  
对好像是真的比较少，我可以看一下下，对，这种品牌意识或者是怎么样子。你觉得像动物产品，因为你刚刚讲的可能是种植类的，那动物产品，你真的你会有看到这些吗？因为除了像比如牛奶牛奶有看过吗？或者是我知道伊利当然是做他们是大品牌，但是除此之外那些我也不知道农户或者是他们的这种这种采访你有看过吗？

S 01:03:22  
农户有。至少有两家我大概知道，但是是啥？生态农业这方就是生态农业这方面做奶牛的，做养殖的本来就少。就相对于种植，做奶牛的就更少了，因为投入太大。他们你想都是这种类型的，就这种家庭式的，他你这奶牛咋整，本来你喂奶牛就整个设备都不是，那都是翻倍翻10倍的往上涨。你养几只鸡你就在菜园子里面就行了，你养个奶牛得建牛棚，然后你挤奶，然后你还要饲料，每天都得吃，你还要做清楚饲料，你还得买干饲料，然后各种牛的疾病，鸡死了就死了，或者是你稍微替代就行了（J：他的个体成本低），你这牛也死了，那真的是家破人亡了。

然后包括你牛奶，你要售卖牛奶，你的巴氏消毒的措施你还要去申报的，然后你经常食品叫什么食品监管局，叫什么突然忘了，每个地方不一样，然后还要来定期来检查你，这太麻烦了。对，而且你整个，你牛奶你不可能你小的作坊你没有办法做那种利乐包装，现在这种常温的这种，你可以放在长期。肯定冷链包装，你冷链成本又上来了，你每一天你如果量不大的话，就那么几就是那么几瓶，你怎么去做，快递肯定不可能专门给你做冷链运输，你又得跟快递去谈，你还得找客户，而且牛奶这种，你奶牛你每天都得挤奶，你每天都有产出，你就要保证你的消费者。

J 01:05:35  
需要消费出来，对。而且每一天。

S 01:05:38  
对这个就很麻烦，所以我倒是知道有几个人是做这个了。他们也是中小规模。他们是，他们也是几个爸爸一起合作搞的，他们也是比较有钱，然后他们合作搞的一个奶牛场，他们也不属于自己养牛，他们相当于是有这个理念，然后好像有几个是有食品工程背景的，然后他们就知道有这个技术，但是具体养牛的他们是和养牛场合作，就相当于是你们要按照我们的规范来养牛。对，所以相对这个牛现在跟正常牛批出去了，就这些被选中的牛是极其幸运的，就是。

J 01:06:39  
能够到这些厂。

S 01:06:40  
对你想，牛你要场地也就特别麻烦（J：很多很复杂）。对。然后你为了打品牌的话，你肯定要和蒙牛伊利那些高端品牌去PK，这个真的是存在有竞争关系了，因为牛奶就是伊利蒙牛深耕的太深，确实像他们砸营销的钱也。几十亿，一百亿往那边砸。然后他们为了做品牌，为了做叫什么区分化，你肯定得本土。

那就是我鲜牛奶，我就今天最好是今天早上起来，我今天上午就给你送到家，这种是最好的。然后你奶，这个奶一定得好喝。你就是一定得好喝。确实奶好不好喝，你一喝还是。

J 01:07:39  
喝得出来，我觉得。

S 01:07:41  
完全喝得出来，我之前花了重金，我在北京的时候我经常买他们家，我觉得我工资10%都花在他们的奶，但是这确实很好喝。

J 01:07:56  
哪一个什么叫什么哪一个。

S 01:08:00  
我还不知道他现在还有没有在搞。我看一下现在还有，不知道倒闭没有（一起笑）。

J 01:08:08  
他叫什么。

S 01:08:09  
叫艾妙牛奶，我看一下他们还在做。

J 01:08:13  
还真没听过，对。我觉得这。

S 01:08:17  
这都是小众的。

J 01:08:20  
小众的，因为其实你这个讲的理念让我真的想到还是蛮有趣，因为我在台，你来台湾，我带你去看一个品牌。

S 01:08:32  
好的，那安排上安排，对。

J 01:08:34  
因为我在台湾认识这个兽医，我跟你讲过吗。

S 01:08:40  
不做了。（J：什么）不做了。我可以发给你他们公众号，你可以看一下他们以前的文章。

J 01:08:55  
好。我还蛮好奇的，就看一下。

S 01:08:58  
对，因为他们做的还挺不错。确实挺。是你我这个来好。

J 01:09:08  
我看一下。

S 01:09:10  
还有是像奶油他们做出的一些比较创新的什么认养一头奶牛，这种类型。

J 01:09:17  
有这样做？

S 01:09:21  
认养，比如说现在很多他营销的方式就是我认养一颗果树，那就是像这棵果树上面所有果子结的都是你的。认养一头奶牛，这奶牛就每天奶都，你想想你一头荷斯塔牛，你每天产多少奶？

J 01:09:38  
40，我是在国外我知道是40, 40 litres。

S 01:09:43  
对你喝的完吗？对，所以这个更多的是让人有一种感觉，哦我养了一头奶牛，对这是他们的一种营销方式，但同时，它虽然你喝的奶不一定是这头奶牛的奶，但是他每天会给你发这头奶牛今天吃了多少，然后（J：好可爱）。对，要你，哦这么说我就想到了。

我觉得他们现在售卖的不光是奶，牛奶这一个，就这个物理产品了，更多的是情绪上面的，所以这是附加的这些，附加的服务和价值在上面，你如果要提高动物，把动物福利这边搞上去，那我也可以做这个模式。

J 01:10:31  
我想对动物好的理念是不是？

S 01:10:36  
对，你比如说我认养一只鸡，这个鸡今天怎么怎么样

J 01:10:41  
拍拍翅膀飞一飞，生病了。

S 01:10:44  
结果又被哪个刀了啊，对，但但是要去定位哪一只鸡可能有点麻烦，就鸡太多了。但是我觉得这是一个比较好的思路，你在售卖的时候，你不光是在，你还在售卖你的情绪价值和一些附加价值，而不是光是鸡蛋。现在动物福利你这个比较苍白，你没有什么，就不立体的。你这搞的就是，就不懂不立体，感受不到。那你就让人有点感受得到，你稍微有点感受到的就可以吊打那个不要农药，不要化肥，不要添加剂。

对，我觉得这是一个思路。但具体怎么去实现，需要再去考虑。