

---

# 县域农村电商创新创业 新模式、新趋势

---

# 目录

1

主讲人介绍

2

县域电商发展现状与困境

3

县域电商创新创业机会与路径

4

县域电商创新创业新模式分析

5

县域电商创新创业新趋势展望

6

县域农特社群电商模式解析

7

县域电商创新创业成功案例分享

8

县域电商创新创业流程与方法

**02**

**县域电商发展现状与困境**

# 县域电商发展现状



1

县域电商进入“多方协同发展”阶段

2

服务类消费成为消费新增点

3

移动购物成为第一选择

4

农产品电商增长势头良好

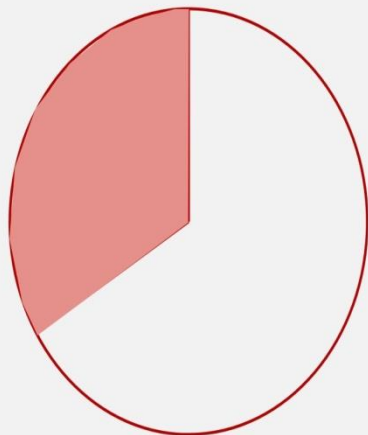
# 县域电商发展现状

## 星火燎原：“亿元淘宝县”遍及25个省市区

全年网店销售额超过1亿元的县域

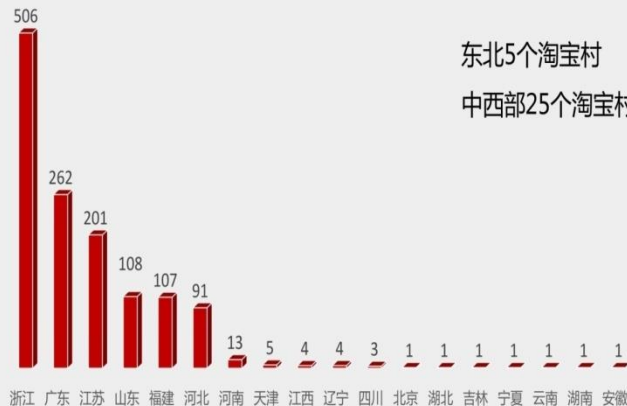
**>300**个

其中超过100个位于中西部，  
如：四川郫县、陕西武功、  
湖南桂阳、河南兰考、  
贵州凯里、云南瑞丽、  
广西东兴、新疆库尔勒，等等



AliResearch  
阿里研究院

## 淘宝村广泛分布在18个省市区



东北5个淘宝村

中西部25个淘宝村

AliResearch  
阿里研究院

# 县、镇、村级电商发展背景

## 预测一：2018年中国农村网民规模将达2.4亿

2010-2018年中国农村网民规模  
(单位: 亿人)



来源：历史数据引自CNNIC，2017~2018年数据为阿里新乡村研究中心预测

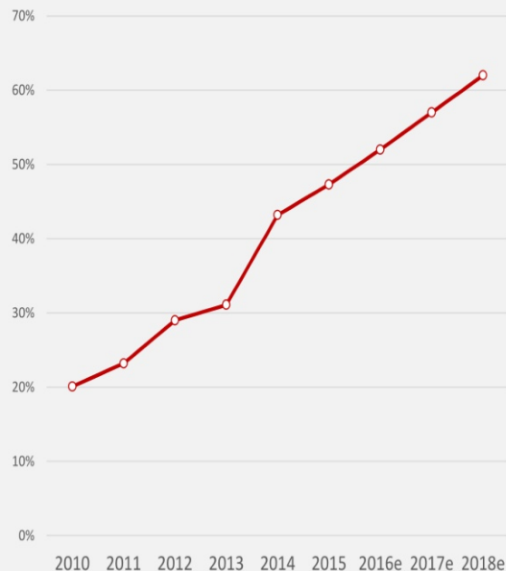
宽带是信息时代的基础设施，是连通城乡的新纽带。农村地区是中国未来网民增长的重要源泉。

未来两三年，农村网民仍将快速增长，智能手机普及应用，是农村网民持续增长的第一动力。

中国正在实施“宽带中国”战略，按发展目标，预计到2020年，宽带网络基本覆盖所有农村。

## 预测二：2018年农村网购使用率将超过60%

2010-2018年中国农村网购使用率



来源：历史数据引自CNNIC，2016~2018年数据为阿里新乡村研究中心预测

未来两三年，农村网购将继续保持快速增长势头，移动网购成为常态。城乡之间网购使用率差距进一步缩小。

促进农村网购发展的因素包括：宽带覆盖面扩大、电商平台大力推动、电商服务网点增加、物流日益便捷、村民相互带动、农村电商政策鼓励等。

## 预测三：返乡创业人数将持续增长，互联网发挥重要支撑作用



在城市成本提升、家乡创业机会增多、返乡政策鼓励等正反两方面因素作用下，返乡创业人数将持续增长。

结合调研来看，电商创业、电商服务、“互联网+乡村旅游”等将成为返乡创业者重要选择。互联网将发挥重要的支撑作用。

预计未来两三年，浙江、江苏、山东、广东、福建、河北的乡村地区，将成为全国返乡创业者的主要目的地。产业基础好、创业氛围浓、服务相对完善等是关键因素。



## 预测四：网络扶贫将进入多元化探索阶段



近两年，在甘肃陇南、河北平乡、云南鹤庆、河南光山、山东曹县等地，涌现出互联网助推扶贫的探索，并有初步成果。

在消除贫困方面，互联网有希望发挥更大作用，倍受重视。2016年11月，中央网信办、国家发改委、国务院扶贫办联合印发《网络扶贫行动计划》，是网络扶贫的重要标志。

未来两三年，网络扶贫将进入多元化探索阶段。电子商务、网络医疗、网络教育、网络旅游、网络公益等将广泛探索，帮助贫困地区共享到城市的多样资源和服务，提高内生发展能力。预计到2018年，在国家级贫困县中，“亿元电商县”有望达到50~60个，活跃网店数量将超过55万个。

# 县域电商发展困境

---

1、物流方面

2、资金方面

3、人才方面

**03**

**县域电商创新创业机会与路径**

# 县域电商发展机会

## 移动电商

农村移动端用户趋高，通过各大移动平台将农产品销售到大中城市，实现农产品对城市的覆盖率



## 特色商品

农村特色产品在中具备很强的竞争力，从生长环境、食品安全、口感等各方面具备很强的优势



## 农产品牌

树立农特产品牌是未来的趋势，有利于农产品在市场的的影响力。政府及农民要对品牌建立必须要有深刻的意识，扩大农产品在全国的覆盖范围



## 政府赋能

政府须给予农村创业者提供更多的环境，减免复杂手续，加强市场产品监督管理，完善农产品品牌的梳理和打造。

# 县域电商创业机会

## 乡村创业

### 产品

对所销售的产品需通过政府相关部门检验并合格，确保产品质量和食品安全。

### 培训

组织电子商务培训、农产品培训、参与农产品种植活动等等

### 模式

对于很多农民不具备更多的专业知识，所以产品可提供给合作团队。

### 资金

政府需要对创业者提供贷款等相关资金帮助

### 团队

农特产品在网上进行销售需要具备完善的团队进行服务，从产品制作、客户服务、市场运营、推广等成员协同工作

### 作用

团队能把互补的技能和经验带到一起，这些技能和经验超过了团队中任何个人的技能和经验。使得团队能够在更大范围内能应付多方面的挑战。

# 县域电商创新创业路径

## 县级体系

1

打造1个县级电商运营中心。按照“集中建设、资源共享”、“政府搭台、市场运作”原则搭建县级电商运营中心，配套建设县级物流分拨中心，负责全县镇村级电商服务站的运营管理、功能对接，提供政策咨询、专业培训、信息对接、物流配送、产品开发、品牌包装、推广策划、营运代理、大数据分析应用等一站式服务。

## 镇级体系

2

打造\*个镇级电商服务站。在全县\*个乡镇中选择电商发展基础好、区位优势关键、辐射带动面大的10个乡镇建立镇级电商服务站，提供网络代购、代销和知识培训、创业指导、孵化等服务，指导村级电商服务中心的日常管理及功能对接。

## 村级体系

3

打造X个村级电商服务点。推动全县\*个行政村电商网点全覆盖，以“您的产品我来销”为服务理念，集聚代购、代销、金融、便民、农产品信息采集、缴费、取送货等业务服务功能。具备运营能力的村级可向县级电商运营中心申请自运营村级电商平台运营。

# 县域电商创新创业路径

## 镇级服务中心

通过县级培训获得专业知识并在镇、村进行操作及推广覆盖到村。建立镇级电商平台，扶持创业者创业

## 县级服务中心

以县级为中心建立电商平台或电商孵化基地，以培训县、镇、村人才管理，运营平台知识为核心，培养互联网优秀人才。

## 村级服务中心

建立村级电商基地，帮助农民实现农产品在县级或村级平台网上售卖，鼓励人才在村级中心创业村政府给予政策扶持。



# 县域电商创新创业路径





**04**

**县域电商创新创业新模式分析**

# 县域电商创新创业新模式

---

1、以领头企业的电商运作为示范，成功后成为了当地的效仿对象，带动了更大规模的产业崛起

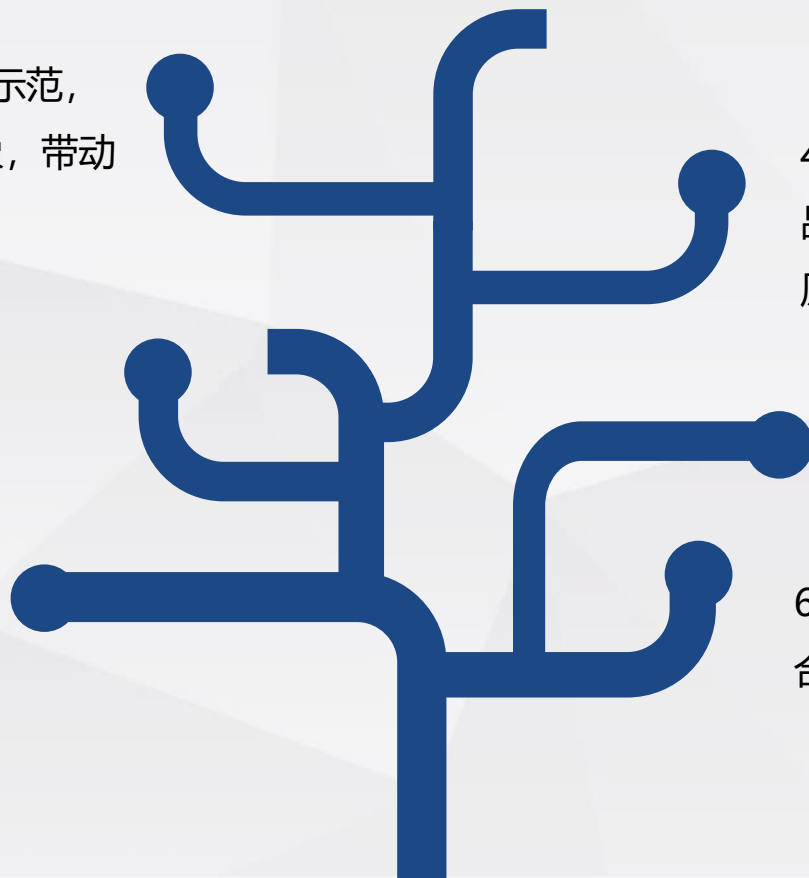
2、爆款策略和政府营销

3、生产商、服务商和网络分销商构成合伙人

4、对接多个生产方，收购所有产品资源，统一面对全国消费者进行原产地直销

5、农民网商+政府力量-加工产业链

6、渠道商、供应链整合



05

县域电商创新创业新趋势展望

# 县域电商创新创业新趋势展望

## 六大趋势

01

### 本地化

不是所有的农产品都需要走出本地、本省卖到全国全世界，好多东西还是以本地供应为主。

02

### 协同化

电商至少需要政府、平台、电商和当地企业这些力量协同

03

### 融合化

电商是替代不了线下的，特别是农村的情况千差万别，电商干不了干不动的情况，比比皆是。

04

### 生态化

电商是一个完整的体系，电商交易系统、电商服务业、金融支付、物流快递、配套产业等。

05

### 差异化

比如说阿里巴巴主打生态服务等三大中心，苏宁把自己的模式升级为“三化五当”，京东的3F战略

06

### 跨界化

现在像微商，由第一代的卖面膜现在开始转向农特微商，后来又出现了基于社交电商的拼多多、拼好货等模式，也是非常的新颖，而且增速非常的快。

**06**

**县域农特社群电商模式解析**

## 什么是社群电商？

一群有共同价值观兴趣爱好的人通过互联网集聚在一起形成的团体，有自己的特点和属性。

### 机会与机遇：

新零售时代，消费者主权回归，零售的核心从经营‘物’转变成了经营‘人’，商业也正在从物以类聚走向人与群分。这对于以人为核心的社群电商平台是个绝佳的机遇。谁能抢占风口，抓住机遇，谁就能在新零售的浪潮中站稳脚跟。新零售分享式O2O社群商业模式，将会成为社群电商赋能新零售实现品牌消费圈裂变的标杆案例。

**微商定义：**微商是基于移动互联网的空间，借助于社交软件为工具，以人为中心，社交为纽带的新商业，  
微商=消费者+传播者+服务者+创业者

**微商作用：**微商最大的好处在于沉淀用户，实现分散的线上线下流量完全聚合。事实上，微信的起点是社交而非营销工具，这就决定了微商比传统电商更能精准找到用户群和互联大数据，从而大幅提升企业服务和订单量。微商模式最大的好处便是将N种渠道所接触的客户通通汇聚起来，形成一个属于企业自己的大数据库，从而实现个性化推荐、精准营销。

#### **微商五条：**

- 一、需求真实，产品有品质保证。假货劣质、没有质保条件不是微商。
- 二、自己或亲人使用。无体验分享不是微商。
- 三、信息节制得体。骚扰不是微商。
- 四、渠道为正常几个层级。无限发展渠道层级牟利不是微商。
- 五、为更好的生活而不是一夜暴富。成功学与大忽悠不是微商。

#### **未来趋势：**

微商经历了速度为王、产品为王、团队为王、品牌为王的阶段，接下来将朝着构建完整生态系统的趋势发展，将形成完整的商业闭环，上中下游相互协作、推进。

上游：供应链→制造业

中游：品牌公司→代运营TP→操盘手

下游：代理商→创业者→消费者

**07**

**县域电商创新创业成功案例分享**



阳澄湖养蟹第一人



周雪龙  
ZHOU XUE LONG

# 阳澄湖养蟹第一人

引领蟹产业 塑造蟹品牌 弘扬蟹文化 全国43家门店



## 案例分析--汉宫燕 (农产品+酒店)



## 案例分析--土鸡妈妈



自己为自己家的产品做代言人，让消费者更放心，把山坡掏个洞做鸡窝，再用借鸡下蛋的模式搞母鸡租赁，根据家庭每周吃鸡蛋的数量认购母鸡，咱卖的是品质和安全，现在最大问题是母鸡租赁供不应求，用互联网的手法解决销售体量问题，你觉得是线下成交还是线上成交重要吗？

**08**

**县域电商创新创业流程与方法**

# 县域电子商务创新创业流程

## 1个核心展示大厅

一个技术平台

一大产业板块

五大互联网应用

九大辅助管理系统

5个乡镇服务站20个村服务点

**电商公共服务中心**

**电商服务站建设**

## 价值链条整合

货运物流

物流服务平台

支付系统

银联商务

生态系统

**银联商务物流服务平台**

**示范县物流体系**

## 政府推动支持

电商创业

传统转型

众多第三方平台

人才培养

落地跟进

**人才孵化基地**

**县域人才孵化培养**

# 县域电商服务站点建设

打造县公共服务中心、特色农副产品展示厅、县域电商指挥中心

服务站点建设、乡村  
商超升级

乡镇服务站

村服务点

政府搭台扶持，社会  
公益组织助推，企业  
运营，搭建电商平台

镇、乡和 办事处分别  
建立农村电子商务乡  
镇服务站

为村民提供电商（如  
代买、代卖）服务，  
农特产品孵化与县域  
人才培养服务点

# 县乡村电商服务站点



县域培训



村务公开



农村天网



淘宝电商



智慧农业



宽带+ITV



村医E通



POS取款



亲情视频



农技宝



居家养老



点亮村小



电商经营

幸福美丽新村

---

# THANKS

谢 谢 聆 听

---

突破县域电商 创新引领未来