

附件一：

永仁县电子商务普及型培训方案

一、培训对象

永仁县各乡镇政府机关干部、驻村工作队员、村委会三职干部、村民小组长、建档立卡贫困户、种植养殖大户、个体工商户、村居民等。

二、培训时间

2020年08月01日-2020年12月30日。

三、培训内容

(一) 电子商务概况、背景、基础知识、电子商务对经济发展的影响；

(二) 电子商务在农村的优势及特点；

(三) 互联网+县域电子商务在农村日常生活中的应用；

(四) 电子商务进农村为农民带来的利好；第三方平台网上购物、网上销售的了解；

(五) 第三方支付及移动支付知识普及。

四、培训方式

面授、巡回开班。

五、培训目标

通过培训使学员了解电子商务知识结构，对电子商务应用现状、创新模式、最新发展趋势形成一定认知，了解网购和网销的

优势；引导城乡居民改变消费习惯，培育网购意识；了解第三方支付及移动支付；引导传统企业改变经营理念，适应新型商业模式，利用电子商务转型升级，提升企业竞争力。通过跟踪服务，发掘有意愿从事电商就业创业的人员。

六、培训人员年龄（16-60周岁）

七、培训费用

免费提供电子商务培训

八、报名地址

永仁县电子商务公共服务中心

联系人：秦瑞杰

联系方式：18146810357

九、承办企业

云南兴红电子商务有限公司

附件二：

永仁县电子商务普及型培训计划表

永仁县电子商务普及型培训工作计划								
序号	培训对象	培训形式	培训内容	培训计划 人数	培训期数	培训时 长	计划培训 时间	培训地点
1	格租村驻村工作队员、村 三职干部、种植养殖户、 建档立卡户、村居民			50人次	第一期	4课时	2020/8/11	格租村村民委员 会
2	猛虎村驻村工作队员、村 三职干部、种植养殖户、 建档立卡户、村居民			60人次	第二期	4课时	2020/8/11	猛虎村村民委员 会
3	永定镇驻村工作队员、村 三职干部、种植养殖户、 建档立卡户、村居民			40人次	第三期	4课时	2020/8/12	永定镇

4	永兴村驻村工作队员、村 三职干部、种植养殖户、 建档立卡户、村居民	电子商务概况、背 景、基础知识、电子 商务对经济发展的 影响；电子商务在农 村的优势及特点；互 联网+县域电子商务 在农村日常生活中 的应用；电子商务进 农村为农民带来的 利好；第三方平台网 上购物、网上销售的 了解；第三方支付及 移动支付知识普及	60人次	第四期	4课时	2020/8/13	永兴村村民委员 会
5	小庄村驻村工作队员、村 三职干部、种植养殖户、 建档立卡户、村居民	电子商务 普及 型培 训	60人次	第五期	4课时	2020/8/17	小庄村村民委员 会
6	昔丙村驻村工作队员、村 三职干部、种植养殖户、 建档立卡户、村居民	电子商务 普及 型培 训	50人次	第六期	4课时	2020/8/19	昔丙村村民委员 会
7	永仁县驻村工作队员、村 三职干部、种植养殖户、 建档立卡户、村居民	电子商务 普及 型培 训	160人次	第七期	4课时	2020/8/20	永仁县县委党校
8	鱼乍村驻村工作队员、村 三职干部、种植养殖户、 建档立卡户、村居民	电子商务 普及 型培 训	40人次	第八期	4课时	2020/8/29	鱼乍村村民委员 会

	建档立卡户、村居民								
9	拉姑村驻村工作队员、村 三职干部、种植养殖户、 建档立卡户、村居民			70人次	第九期	4课时	2020/8/30		拉姑村村民委员 会
10	永仁县驻村工作队员、村 三职干部、种植养殖户、 建档立卡户、村居民			160人次	第十期	4课时	2020/9/4		永仁县委党校
11	永仁县驻村工作队员、村 三职干部、种植养殖户、 建档立卡户、村居民			110人次	第十一期	4课时	2020/9/10		永仁县委党校
12	永兴乡驻村工作队员、村 三职干部、种植养殖户、 建档立卡户、村居民			30人次	第十二期	4课时	2020/9/24		永兴乡人民政府
13	永仁县驻村工作队员、村			160人次	第十三期	4课时	2020/9/27		永仁县委党校

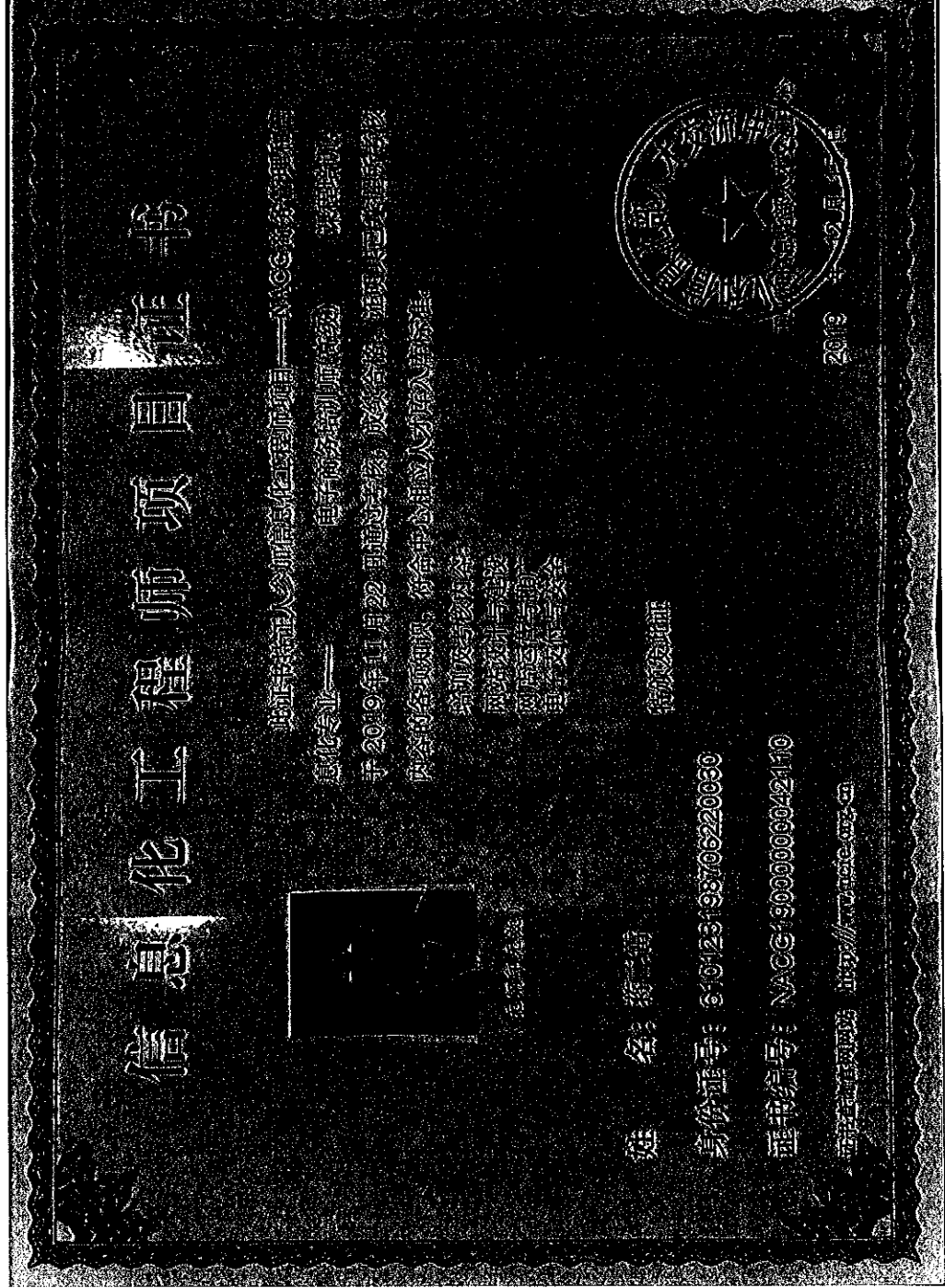
	三职干部、种植养殖户、 建档立卡户、村居民								
14	拉利坪村驻村工作队员、 村三职干部、种植养殖户、 建档立卡户、村居民	90人次	第十四期	4课时	2020/10/22	拉利坪村民委 员会			
15	他克村驻村工作队员、村 三职干部、种植养殖户、 建档立卡户、村居民	60人次	第十五期	4课时	2020/10/23	他克村一组			
16	他克村驻村工作队员、村 三职干部、种植养殖户、 建档立卡户、村居民	40人次	第十六期	4课时	2020/10/24	他克村二组			
17	他克村驻村工作队员、村 三职干部、种植养殖户、 建档立卡户、村居民	70人次	第十七期	4课时	2020/10/25	他克村三组			

18	木马村驻村工作队员、村三职干部、种植养殖户、建档立卡户、村居民	40人次	第十八期	4课时	2020/10/27	木马村村民委员会
19	拉古村驻村工作队员、村三职干部、种植养殖户、建档立卡户、村居民	140人次	第十九期	4课时	2020/10/28	拉古村村民委员会
20	老怀哨村驻村工作队员、村三职干部、种植养殖户、建档立卡户、村居民	35人次	第二十期	4课时	2020/10/29	老怀哨村民委员会
21	外普拉村驻村工作队员、村三职干部、种植养殖户、建档立卡户、村居民	120人次	第二十一期	4课时	2020/10/29	外普拉村民委员会
22	潘古里村驻村工作队员、村三职干部、种植养殖户、	70人次	第二十二期	4课时	2020/10/30	潘古里村民委员会

	建档立卡户、村居民								
23	桃苴村驻村工作队员、村 三职干部、种植养殖户、 建档立卡户、村居民				第二十三 期	4课时	2020/12/15	桃苴村村民委 会	
24	夜可腊村驻村工作队员、 村三职干部、种植养殖户、 建档立卡户、村居民				第二十四 期	4课时	2020/12/8	夜可腊村民委 员会	

附件三：

电子商务培训讲师资质



工业和信息化人才 专业知识测评证书



持证人：秦瑞杰

证件号：610327200005261813

证书编号：GXRCPP006202024826

该同志于 2020 年 06 月 20 日

参加工业和信息化人才专业知识测评

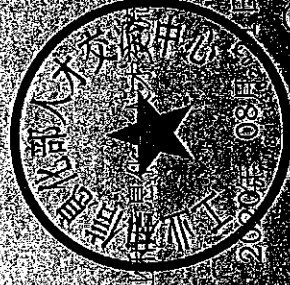
——NITS 信息技术电子商务师高级

科目，测评成绩合格，掌握了从事相

关岗位工作所需的专业知识，并纳入

工业和信息化人才数据库。

特发此证。



2020年08月20日

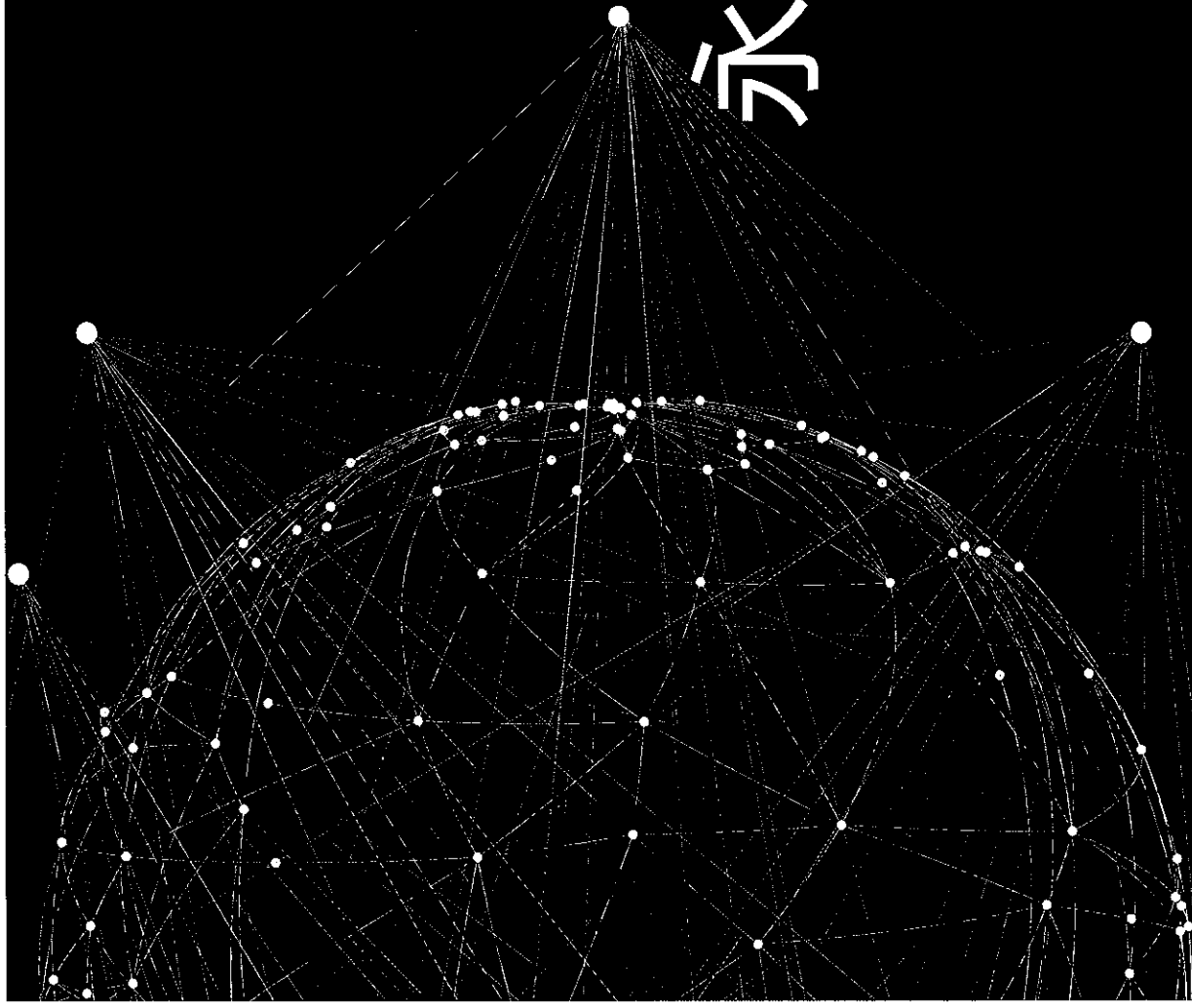
国家电子商务进农村综合示范项目

电子商务培训·永仁站



2020

永仁电子商务培训



目 录

什么是电商

电商的影响力

农村电商特点发展

农村电商发展典型模式

农村电商服务中心

微店店铺下载注册使用

互联网你会哪些？

qq 邮箱 微信 行业信息平台注册账号

行业qq群 微信进行沟通交流，网上获得信息

引擎搜索工具，网上的支付行为，商品购买

网店 拍拍 博客论坛贴吧信息的发布 简单营销

品牌营销策划 引流 聚焦 新媒体

00

什么是电商

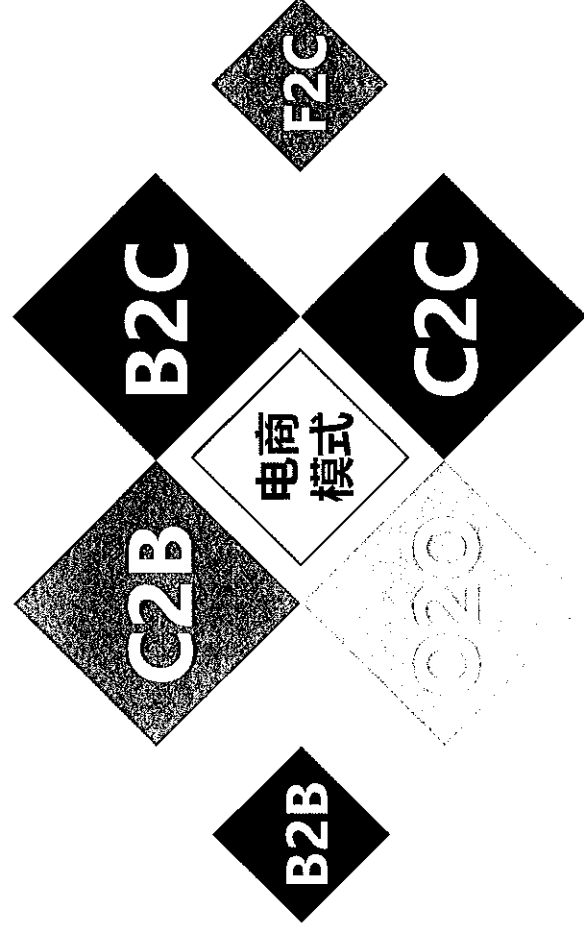
电子商务

Electronic Commerce 电商 行业内

- ◆ 通过互联完成商品、服务、知识、信息等资源的买卖交换
- ◆ 实现所有交换买卖过程中各个环节的电子化
- ◆ 通过电子方式，在网络基础上实现物资 人员过程的协调，以实现买卖交换活动



电子商务模式类型

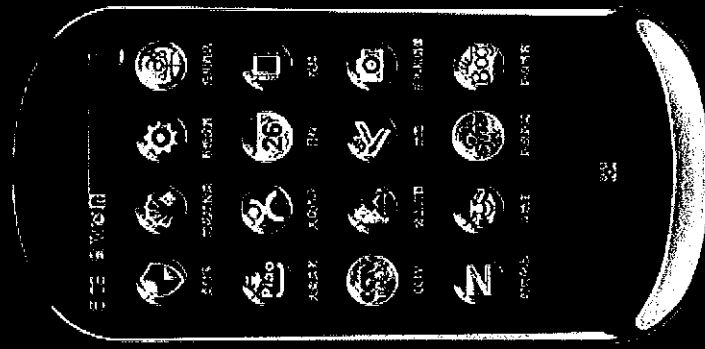


电子商务模式，就是指在网络环境中基于一定技术基础的商务运作方式和盈利模式。研究和
分析电子商务模式的分类体系，有助于挖掘新的电子商务模式，为电子商务模式创新提供途径，
也有助于企业制定特定的电子商务策略和实施步骤

01

为什么做电商

互联网 正在改变我们的世界



2024-1-15
2024-1-15

传统购物



4G

96% 9:14

转账方便无需排队

Joey
8月25日 早上07:51

我是 Joey



支付宝

你已添加了 Joey

我的支付宝

账户总资产 账户设置 账户通

下午好 账户余额 安全等级：高 上次登录时间：2015.05.25

余额宝 零钱 转账 红包



账户余额

充值 提现

转账 红包

余额宝 不可用余额

转出 管理 设计修改

得享 Superfund，自由随心理财！

余额宝 提现 转账 红包

余额宝 提现 转账 红包

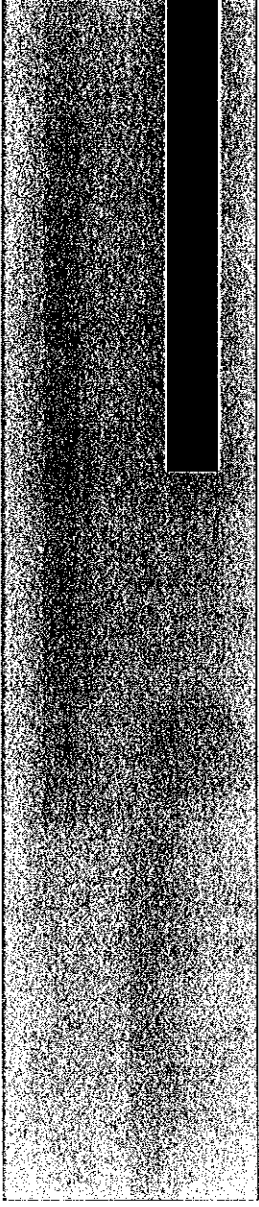
余额宝 提现 转账 红包

余额宝 提现 转账 红包

支付宝

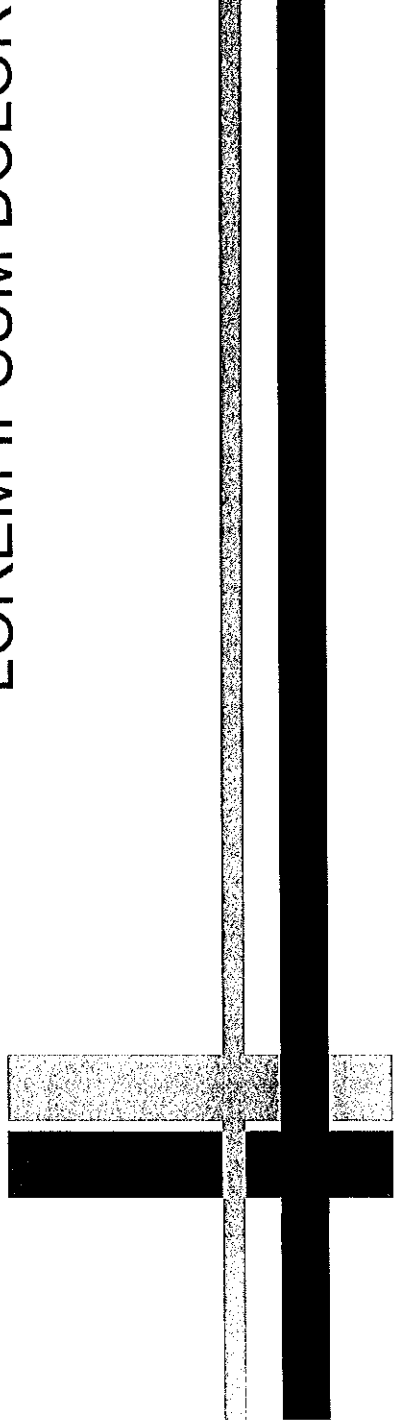
支付宝

支付宝



电子商务 巨大的商业前景

LOREM IPSUM DOLOR



2015 天猫双11 全球狂欢节
2015 Tmall 11.11 Global Shopping Festival

2015年11月11日 24:00:00

912.17

24:00:00 2015 11.11 Global Shopping Festival Total GMV is RMB 912.17 billion.

感谢亲爱的剁手党，感谢路上的快递员，感谢亿万客服，
感谢每一位商家，感谢加班加点的技术宅，感谢每一张屏幕前的自己。

Thank you to all the "shopaholics", all the delivery personnel, all the customer service professionals,
all the participating merchants, all the engineers and everyone around the world
for making this 2015 11.11 Global Shopping Festival a tremendous success!

24:00:00

2016年11月11日

1201

12

2017 天猫双十一全球狂欢节

24:00:00

2017.11.11

Global Shopping Festival GMV is \$ 168.2 Bn

1682 亿

2018天猫双11全球狂欢节

因为相信 所以看见

2018 GLOBAL SHOPPING FESTIVAL

11.11.2018

24:00:00

2018年天猫双11
成交额

2135亿

24:00:00

2019年天猫双十一成交额

2684亿

The GMV of 2019 11.11 Global Shopping Festival has surpassed RMB 268.4 billion

所有不可想象，终将化作寻常：我们相信“相信”，一切都是新的。

What was once unimaginable will become the new norm. We trust in "Believing". A new journey begins.



天猫双十一成交额

2684亿

2019

新的服务模式+新的创业机会+新的就业机 会



02

什么是农村电子商务

农村电子商务（农村电商）

- 农村电子商务，利用互联网、计算机、多媒体等信息技术，嫁接各种农村资源，在网络平台完成农村产品的销售、购买、电子支付等业务交易的过程。旨在拓展农村信息服务业务、服务降低农村商业成本、扩大农村商业领域、使农民成为平台的最大获利者，使商家获得新的利润增长。



电子商务进农村核心

发展重点

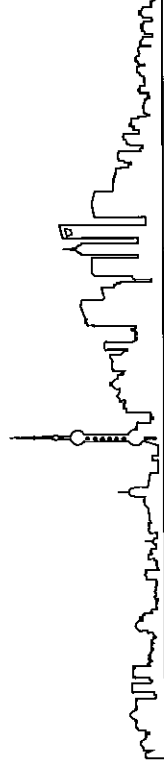
农产品进城

解决农产品滞销、卖难、卖贱问题
将农产品转化为农产商品转化为网货
解决农村青年创业、就业难题
扩大农村电子商务应用范围和水平
帮助农村居民脱贫致富

重点内容

工业品下乡

解决农民买难、买贵问题
让农村居民享受城市同样的待遇
购买到更多正品 更多优品
解决最后一公里配送难题
降低成本，提高效率



农村农产品电商运营

实质

VS

核心

如何将好的产品以最合适的价格最高效最便利的提供给需要的客户，并为其提供优质的服务。

01 符合消费者需求的高品质的品牌农产品

02 流量，即潜在客户。没有符合消费者需求的高品质的品牌农产品就没有农产品电商运营的基础

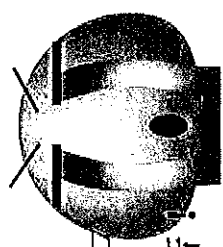
03

为什么发展农村电子商务

传统



电商



以前卖东西，挑着担子走山路，辛苦！

商务部：2018年全国农村网络零售额达1.37万亿元

商务部例行发布会上，商务部新闻发言人高峰介绍说，2018年全国农村网络零售额达到1.37万亿元，同比增长30.4%；全国农产品网络零售额达到2305亿元，同比增长33.8%。农村电商迅猛发展，开辟农产品上行新通道。

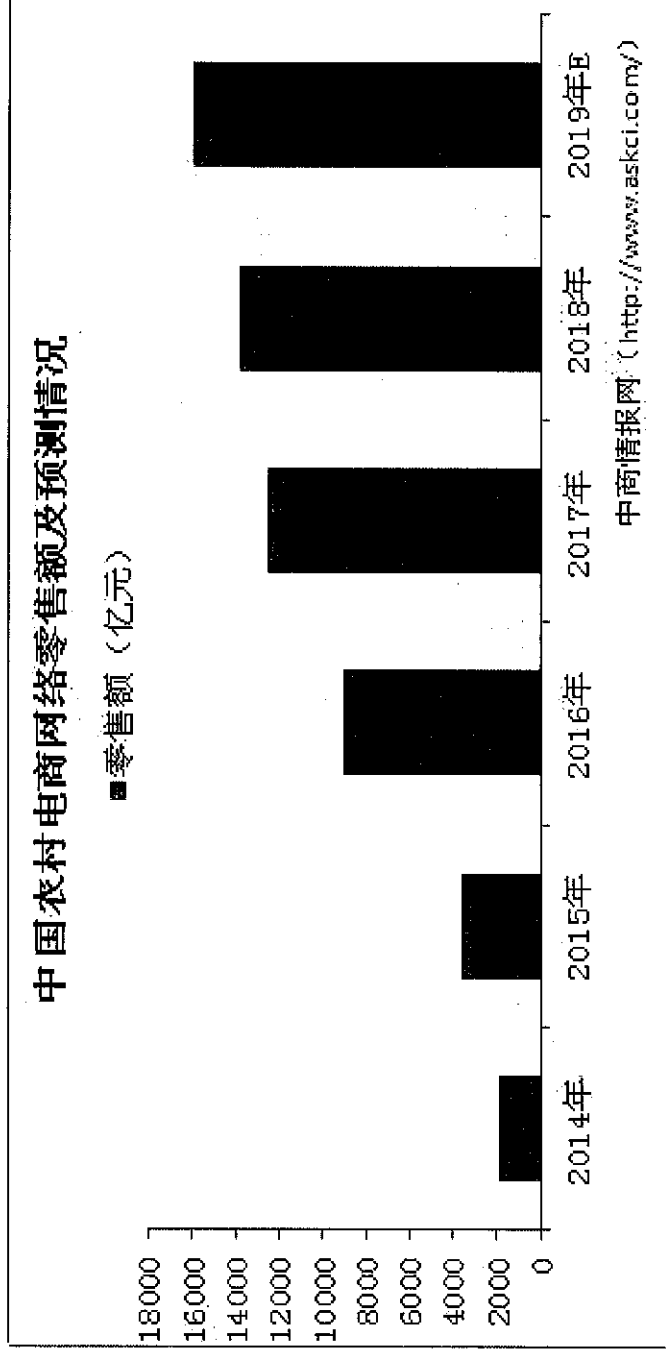
数据显示，2018年我国网络零售市场规模持续扩大。全国网上零售额突破9万亿元，其中实物商品网上零售额7万亿元，同比增长25.4%，对社会消费品零售总额增长的贡献率达到45.2%，较上年提升7.3个百分点。在规模增长的同时，新旧动能转换进一步加快，线上线下融合、业态模式创新、质量服务提升等新动能加速形成。

据高峰介绍，2018年，社交电商迅速成长，成市场发展“生力军”，研究机构数据显示，我国社交电商月活跃用户量达到1.7亿人。生活服务电商提质升级，2018年在线餐饮市场规模同比增长超过45%。“丝路电商”合作不断深化，我国与柬埔寨、科威特、阿联酋、奥地利等国跨境电商交易额同比增速均超过100%。

2018年全国农村网络零售额达1.37万亿元 同比增长30.4%-中商情报网

www.askci.com © 2019-03-07 11:10

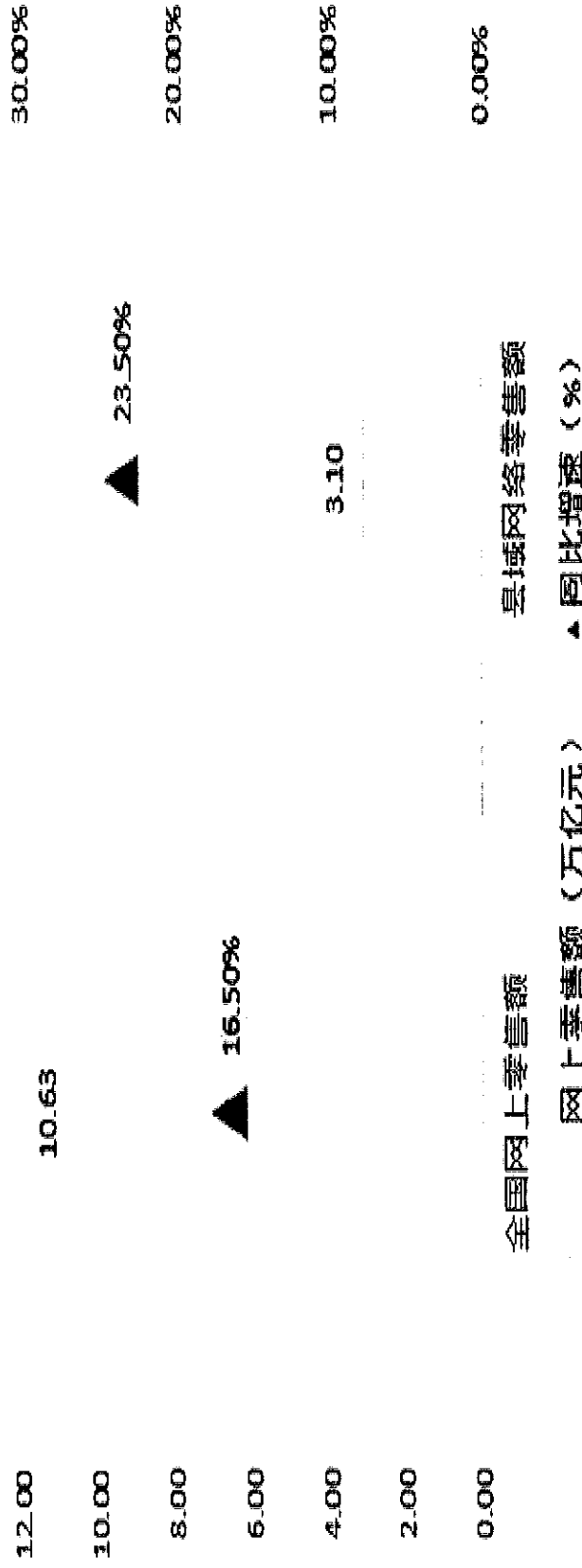
中商情报网讯：从商务部获悉，2018年全国农村网络零售额达到1.37万亿元，同比增长30.4%，全国农产品网络零售额达到2305亿元，同比增长33.8%，农村电商发展迅猛。



3、2019年全国县域网络零售额达3.1万亿元

随着我国电商规模的持续增长，2019年，全国网上零售额达10.63万亿元，同比增长16.5%。其中，我国县域网络零售额达3.1万亿元，同比增长23.5%，增速快于全国整体的增速。可见，目前我国农村电商行业正处于快速发展阶段。

图表3：2019年全国网上零售额及县域网络零售额情况(单位：万亿元，%)



资料来源：国家统计局 2020 全国县域数字农业农村电子商务发展报告 前瞻产业研究院整理

农村电商的发展前景

城市网购市场日趋饱和
农村网购市场与日俱增

农村市场

是下一个万亿级市场!



国家政策扶持

◆ 高层持续推动

CCTV 13
李克强主持召开国务院常务会议

① 确定加快发展电子商务的措施 培育经济新动力

与电商、线上与线下协同发展。三要加强法规标准和信用体系建设，营造公平竞争的环境和平台，提升电子商务产品质量，完善网上交易投诉和维权机制，打击网络盗窃、诈骗等违法行为，保护



• 从2015年全国“两会”答记者问到4月11日主持国务院常务会议研究电商，总理一个月两次为电商“站台”，

讲电商也是总理新常态。

• 2015年10月14日李克强总理主持国务院常务会，再次部署加快农村电商事宜。

• 2015年11月10日总理提前电贺“双11”。

• 2015年1月20日，国务院副总理汪洋调研阿里巴巴集团和蚂蚁金服集团，随后参观淘宝村之一的临安白牛村。

• 2015年9月24日至25日，汪洋在江苏省调研农业农村工作期间，专程到沙集镇调研农村电子商务发展。

2019年中央一号文件发布，农村电商基础更牢靠_吾谷网

zhuanyan.wugu.com.cn © 2019-02-19 22:27

正在大家热热闹闹庆元宵之际，一年一度的中央一号文件在元宵佳节开始前正式发布，就像是在元宵节给农民送上一份厚礼。读2019年的中央一号文件，明显感到一种紧迫感。文件一开头就说，“今明两年是全面建成小康社会的决胜期，“三农”领域有不少必须完成的硬任务”。同时，基于国际、国内形势，必须“巩固发展农业农村好形势，发挥‘三农’压舱石作用”。文件第一部分就直接部署最为紧迫的任务——脱贫攻坚，与往年文件布局明显不同。而为了实现“三农”目标，文件将中央前期提出的“四个优先”进行了明确，文件多处多方面提出了许多打基础、补短板硬措施，特别是在农村基础设施和公共服务方面。

对于农村电商，今年的一号文件继续关注。但鉴于自2014年起农村电商已经连续六年出现在中央一号文件里，而且2016年至2018年部署篇幅均在二百字以上甚至更多（2016年多达400字），抓农村电商目前已经成为常态，今年一号文件对农村电商的直接部署只有一句——“继续开展电子商务进农村综合示范，实施‘互联网+’农产品出村进城工程”。但这两句的含金量都很高，都是数十亿元项目支撑的大工程，特别是电子商务进农村综合示范项目，一个县的支持就

04

农产品新销售渠道

05

农村电商的发展机遇

电子商务进农村目标

按照《国家商务部、财政部关于开展电子商务进农村综合示范的通知》（财办建〔2014〕41号）和陕西省商务厅、财政厅下发《陕西省电子商务进农村综合示范工作方案的通知》（陕商建〔2014〕192号）文件要求，电子商务进农村的总体工作目标是：

利用电子商务手段畅通工业品下乡、农产品进城双向流通渠道。

电子商务进农村要求

（五）加快推进农村产品电子商务。

以农产品、农村制品等为重点，通过加强对互联网和大数据的应用，提升商品质量和服务水平，培育农村产品品牌，提高商品化率和电子商务交易比例，带动农民增收。与农村和农民特点相结合，研究发展休闲农业和乡村旅游等个性化、体验式的农村电子商务。指导和支持种养大户、家庭农场、农民专业合作社、农业产业化龙头企业等新型农业经营主体和供销合作社、扶贫龙头企业、涉农残疾人扶贫基地等，对接电商平台，重点推动电商平台开设农业电商专区、降低平台使用费用和提供互联网金融服务等，实现“三品一标”、“名特优新”、“一村一品”农产品上网销售。鼓励有条件的农产品批发和零售市场进行网上分销，

电子商务进农村模式

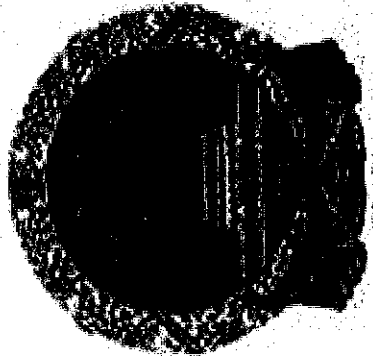
农产品探索开展网上批发交易。鼓励新型农业经营主体与城市邮政局所、快递网点和社区直接对接，开展生鲜农产品“基地+社区

直供”电子商务业务。从大型生产基地和批发商等团体用户入手，发挥互联网和移动终端的优势，在农产品主产区 and 主销区之间探索形成线上线下高效衔接的农产品交易模式。

电子商务进农村核心

条。+

(九)着力完善农业电子商务线上线下公共服务体系。



中华人民共和国

电子商务法

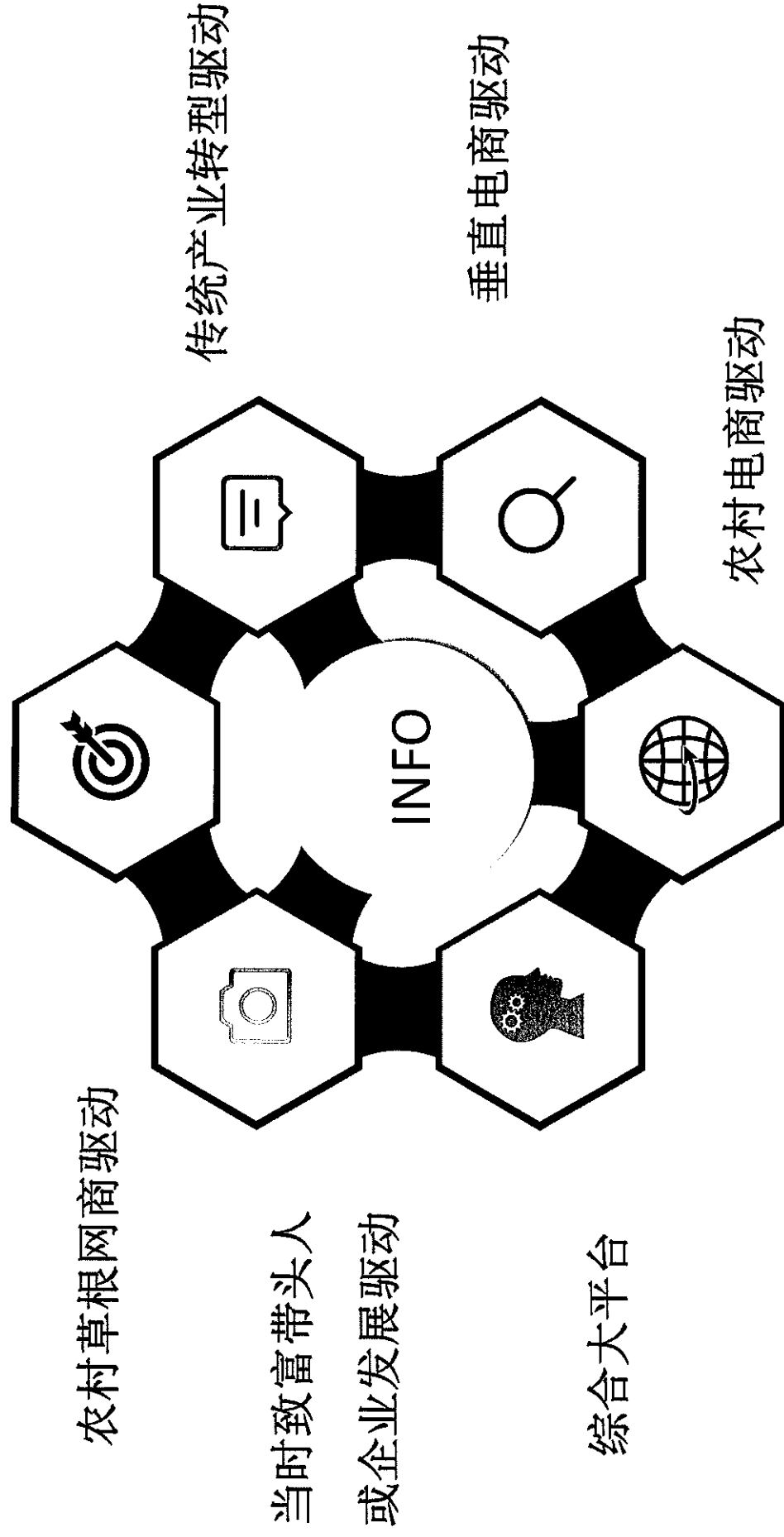
桂农通细看了这方面的表述，电子商务法规定，如果是个人销售自产的农产品、家庭手工业产品，个人利用自己的技能从事依法无须取得许可的便民劳务活动和零星小额交易活动，以及依照法律、行政法规不需要进行登记的除外。

**第十条电子商务经营者应当依法
办理市场主体登记。但是，个人
销售自产农副产品、家庭手工业
产品，个人利用自己的技能从事
依法无须取得许可的便民劳务活
动和零星小额交易活动，以及依
照法律、行政法规不需要进行登
记的除外。**

06

农村电商模式产业发展

农村电商发展典型模式



电商新模式——社交电商；



乡风政应循邑士入吉探问

CHINA COUNCIL OF CHINESE ENTREPRENEURS

百日总攻 抖来助力

· 好货出云南 县长来直播 ·



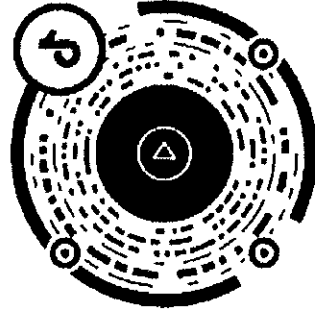
拼多多

文品出山 电商助农 文山县长大联播



上拼多多搜索 **爱心助农Q**

6月22日 19:00-21:30 准时为您多多直播



@彩云寨

5月30号16点，云南省广南县委副书记梁忠来了，我们直播间不见不散#好货出云南



07

我能做电商吗？

播报

【零利义卖】现摘芦笋蔬菜新鲜青露天绿芦笋切除白根农家斤包

价格 ¥59.00

26

累计评论 交易成功

淘宝价 **¥29.20**

优惠 **店铺优惠券** 5元店铺优惠券, 满79元可用 **领取**

配送 河南周口至 陕西西安 **快递 免运费** 48小时内发货

数量 件(库存9948件)

[立即购买](#) [加入购物车](#)

承诺 订单险 7天无理由

支付 蚂蚁花呗 信用卡支付 集分宝



野菜陕西野生芥菜新鲜野菜现挖野生蔬菜北方野生芥菜3斤包邮

价格 **¥29.90** 1417 41 累计评论 交易成功

优惠 淘金币可抵0.59元

配送 陕西咸阳 至 陕西西安 快递 免运费 48小时内发货

数量 件(库存7996件)

立即购买

加入购物车

承诺 订单险 坏单包赔 不支持7天无理由 运费险

公益宝贝

支付 蚂蚁花呗 集分宝

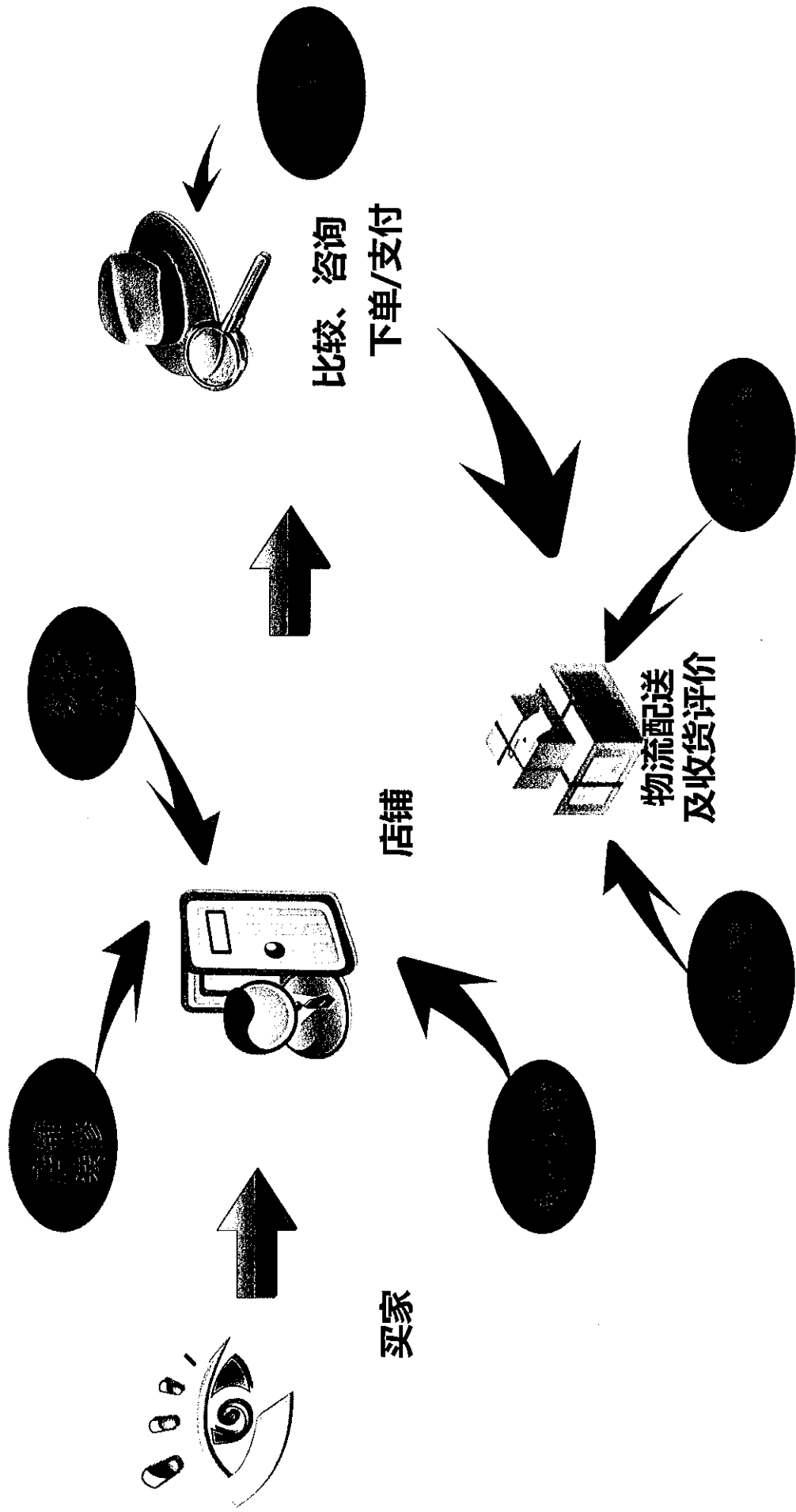


彭阳县首届电子商务创新创业大赛

彭阳县首届电子商务创新创业大赛



电子商务的一般流程



08

农村电商成功案例

案例一：褚橙模式

人生总有起落
精神终可传承



巅峰落马坠低谷

1979年，52岁的褚时健成为玉溪卷烟厂厂长，当时的玉溪卷烟只不过是一个地区性的小企业，厂远没有现在有名。1986年，褚时健成为玉溪烟草公司经理和玉溪地区烟草专卖局局长。玉溪烟厂固定资产从几千万元发展到70亿元。这个时候的褚时健，俨然已经成为中国烟草行业教父级的人物。

不过，1995年2月，一封举报信终结了褚时健的烟草生涯。1998年新华社报道称，褚时健的亲女及亲属收受巨额财物。褚时健本人，也被司法指控贪污和巨额财产来源不明罪。最终被判无期徒刑，剥夺政治权利终身。他失去的不仅是自由，1995年12月褚时健的女儿在牢房里留下了一张纸“我这样做跟号里、所里的人无关，只是无法忍受何日是尽头的苦难和屈辱”的遗书后自杀了。

十年磨剑成“橙王”



不是所有的冰糖橙
都能叫褚橙

本来生活网是
褚时健授权的电商平台

★11月即将上市

★云南哀牢山直抵北京

★褚老公告授权 绝无假货风险

6年后，经过摸索，褚橙的酸甜比保持在符合中国人口味的“1:24”。

创造出中国口味的褚橙2010年上市，很快就风靡昆明大街小巷。当时有媒体报道称，“褚橙”12、13元一公斤的出厂价，比昆明市面上10元四公斤的普通橙子高出数倍，可是不出云南省就卖完了。这几年，云南市面上其他大小品牌的橙子，销售都会避开“褚橙”上市。

2012年和2013年，“褚橙”先后通过电商走进北上广三大城市，“励志橙”受到了众多网友的热捧，北上广更是上演着排队购橙的盛况。褚橙的故事和励志意义得以广泛传播，迅速引爆品牌影响力。11月5日网络首发，5分钟卖出800箱，20吨在3天半售罄，最终卖了200吨。该年褚橙总销量达到9000吨。

成功逻辑



- 1、机遇——顺应时代潮流：制造商与服务商乘势而起，紧密携手，成就一段市场的佳话！因为有褚橙品牌的带动，2012年被称为“中国生鲜电商元年”。
- 2、品质——精锻产品实力：褚橙指标优于同类产品，综合指标最高，虽无压倒性优势，但绝对是褚橙营销传播的关键基础，是持续畅销的核心支撑点！
- 3、品牌——放大品牌效应：没有扎扎实实的品质，多么火爆的推广只能昙花一现，如果只会闷头做产品，不重视营销与传播，不懂得造势借势，再好的产品也会叫好不叫座。
品牌营销一定要虚实结合，通过精心策划，褚橙的卓越品质深入人心，褚橙的励志精神广泛传播。

朱晓，一个80后女孩，怀揣梦想，北京打拼多年，北京昂贵的生存成本，让她有了回家创业的想法。2015年她回到了家乡靖边县沙石峁村，刚好赶上电子商务进农村项目的实施，通过考核顺利成为一名电商服务站合伙人。通过电商培训她有了利用本地资源优势创业的想法，通过市场调研，认真琢磨，最终选择了手工制作红柳签的项目。将以往当柴火烧的红柳枝，变成了可以卖钱的网货。



发展到今日，她的淘宝C店已经成了钻石卖家，好评率达到了99%，每天顾客都稳定在四、五十家。其中内蒙、陕西的几家企业已经成了达成了长期合作协议，发货量每单每次至少1万根。2016年6月至2016年12月，红柳签的毛收入就突破了300万，带动了周边一批人加入到制作红柳签的工

作当中。





2017年7月4日上午商务部王蓄处长、陕西省商务厅张保元调研员
一行调研了靖边农村电商工作

“我的致富经就是，思路改变出路。”面对记者的镜头，这个朴实的女孩始终带着安静沉稳的微笑，“最近，我又新开了一个布艺销售店，将咱们陕北特产的糜子做成枕头、靠垫之类的，给小孩子用。运行模式呢，就采用线上接单、线下制做、送货上门的方式。我们村有很多陪读妈妈，因为孩子在城里读书，只能放弃家里的农活去街上租房住，她们没有工作，也没有收入，所以我的下一步的打算就是雇佣她们加入我的团队，让她们跟我一样，有活儿做，有钱赚。”谈及未来的发展，一直都很有思路的朱晓信心满满。



岚皋民主镇网红达人杨如意，拥有新媒体粉丝200余万。2017年7月通过“抖音+电商”的引流模式，注册了“巴山美食”抖音号，创意拍摄制作本地特色美食视频，宣传我县农产品，并通过今日头条、快手、微视，开辟了一条崭新的营销道路，仅10月份实现农产品销售额5万余元。



取消关注



巴山美食

抖音号: MZ0915

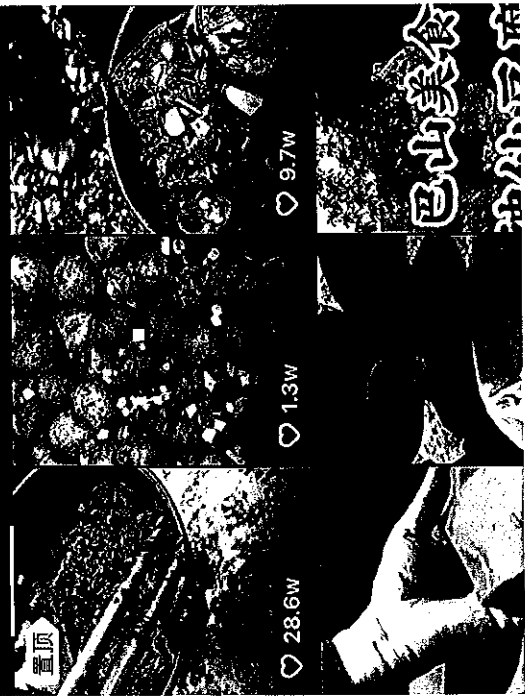
TA的商品橱窗 >

秦巴深山一位爱美食的小哥

29岁 陕西省·安康市

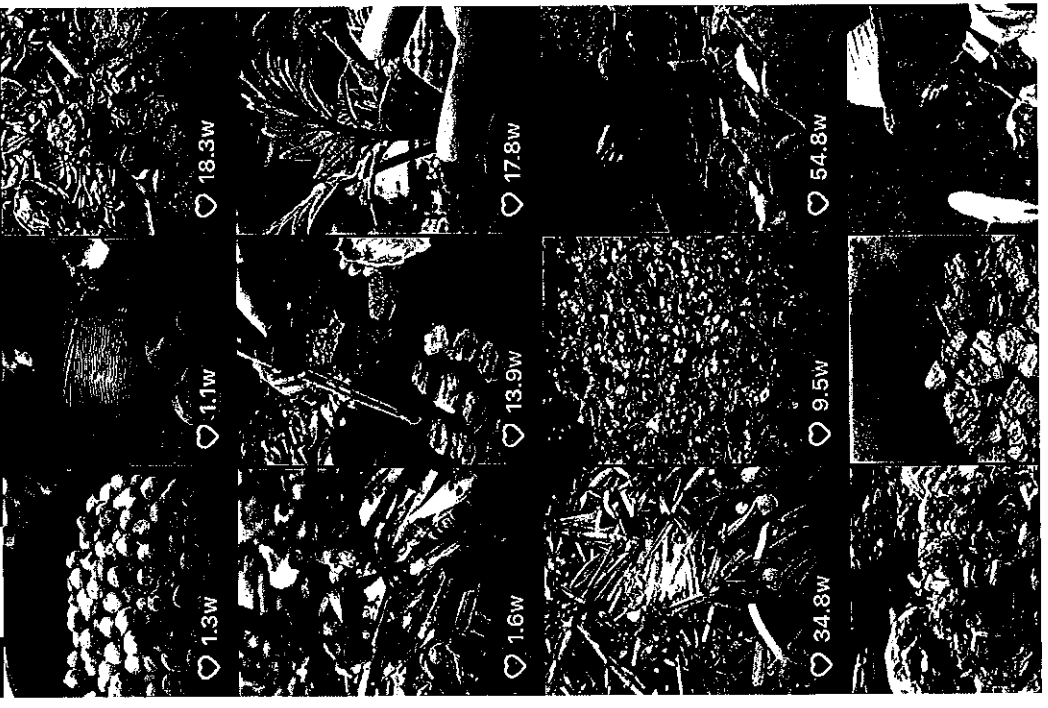
1154.8W 获赞 2关注 248.1W 粉丝

作品 167 动态 168 喜欢 85



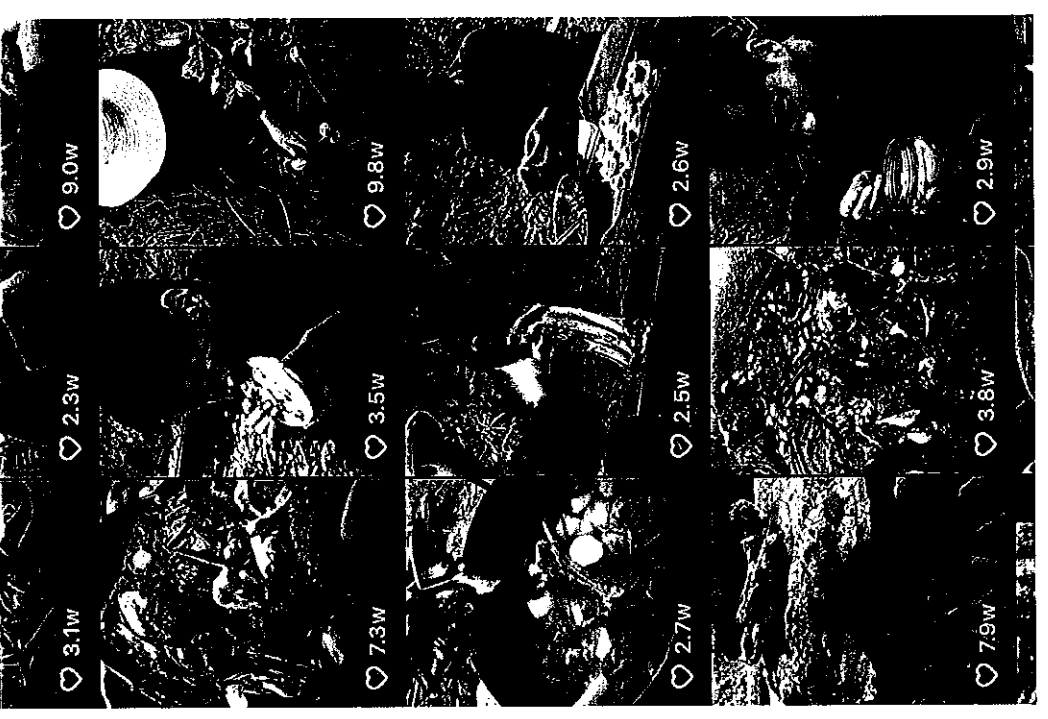
巴山美食

作品 167 动态 168 喜欢 85

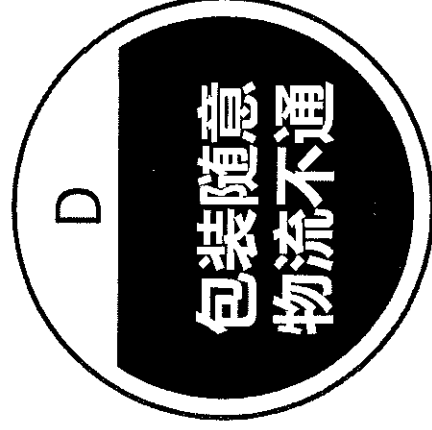
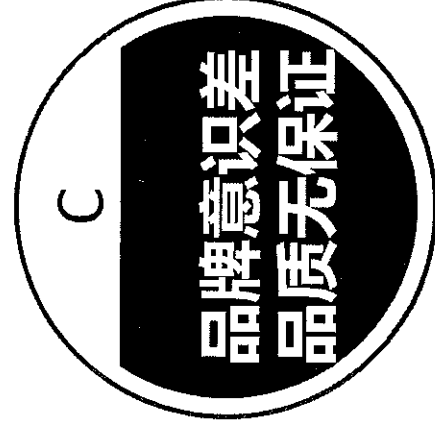
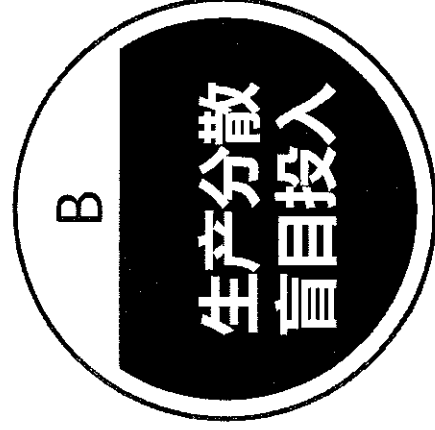
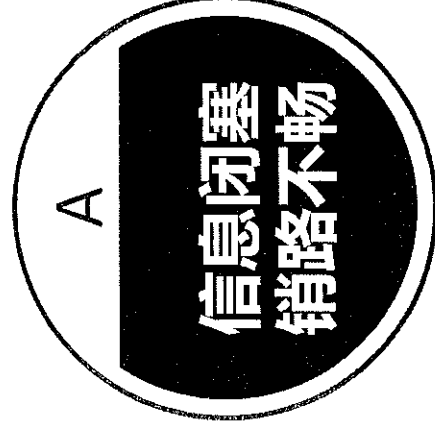


巴山美食

作品 167 动态 168 喜欢 85



农产品发展存在的问题：



- 农产品销售问题，目前是要急需解决的大问题，将阻碍农村经济发展，影响农民种养业的积极性，是振兴农村的重大课题。

09

农村电商服务中心

农村电子商务公共服务平台

是指实施农村电子商务的国家战略过程中针对政府 企业 农村创业者所遇到的共性问题而提出的解决方案，是由政府引导 市场推进合理形成的基于农村电子商务所需的服务支撑体系。

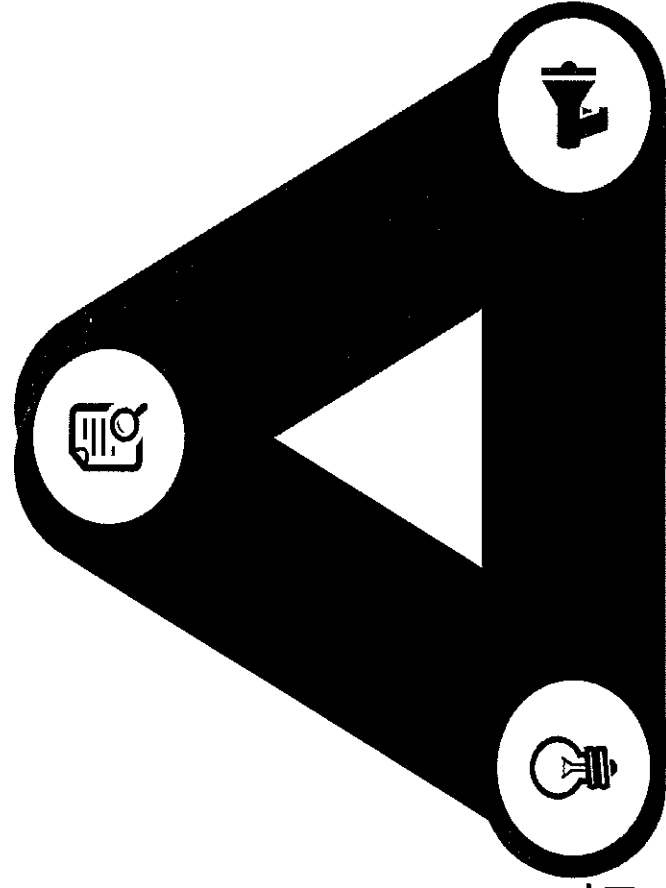
■ ● 农村电商服务中心网点划分

村级电商服务点

镇级电商服务站

县级电商公共服务中心

县级电商公共服务中心

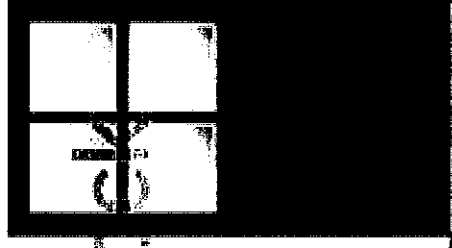
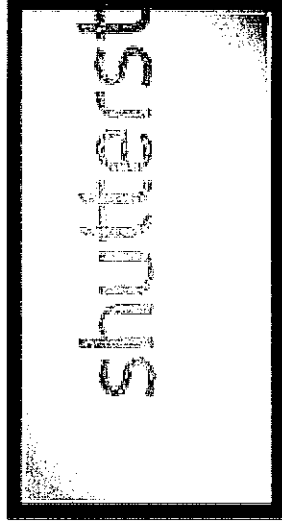
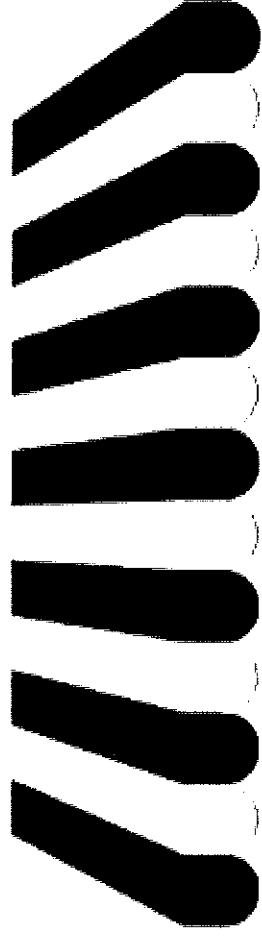


镇级电商服务站

村级电商服务点

农村电商服务中心的意义

服务站是最贴近村民的电商普及功能区，是最贴近农村生活的关键环节。在为农民提供电子商务基础服务的同时，方便农民生产生活，促进农村消费，带动农村产品销售，促进农民增收，搞活农村经济，同时传播电子商务理念，培养村民电子商务习惯。



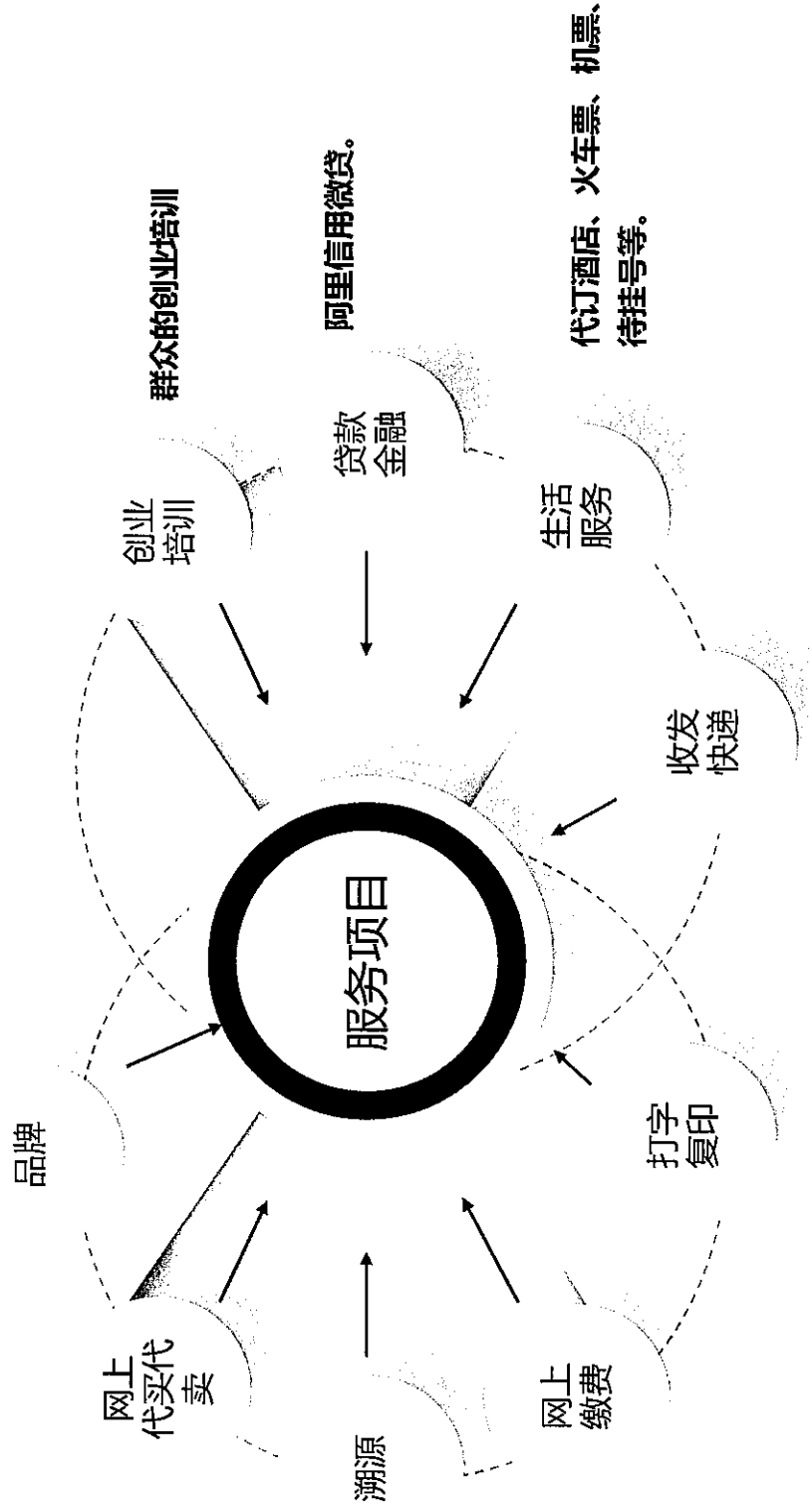
农村电商服务中心的职能

打造永仁专属特色品牌

农耕农资，日用百货，家电产品
当地农产品及工艺品。

打造当地农产品溯源系统

水，电，煤气，通信费。



农村电商服务站职能



职 能

入户宣传

网上代买代卖

便民服务。

创业服务

提供培训

按照当地情况开展多种增值服务

农村电商镇级服务站职能

1. 入户宣传。向村民宣传服务站各项功能、电子商务行业相关资讯，提供农村电子商务普及培训，培育农村群众网上购物、商品销售、购买服务等习惯。

2. 网上代买代卖。帮助村民网上购物，并协助解决购物过程产生的纠纷等问题。公共服务中心组织村级服务站收集当地特色农产品，汇总后对外发布信息、销售。

3. 便民服务。为村民提供水、电、宽带、话费等生活网上缴费，代收代发快递、车票代购、酒店预定本地资讯等服务。与金融机构合作，提供小额取现、生产贷款等服务。对外发布村级各项服务内容

服务站的职能

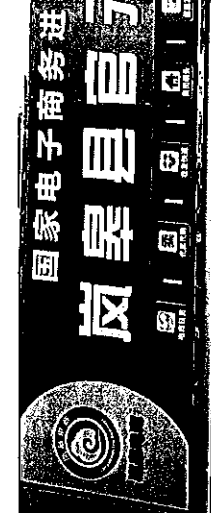
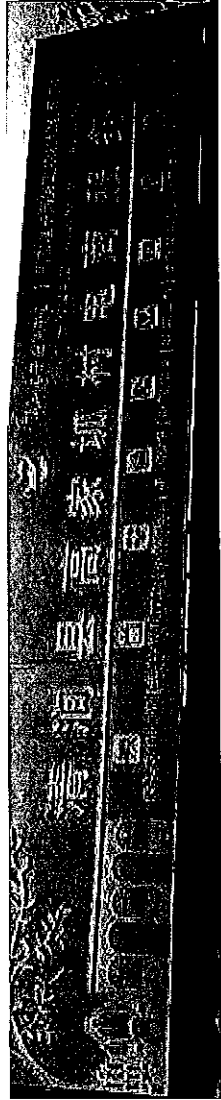
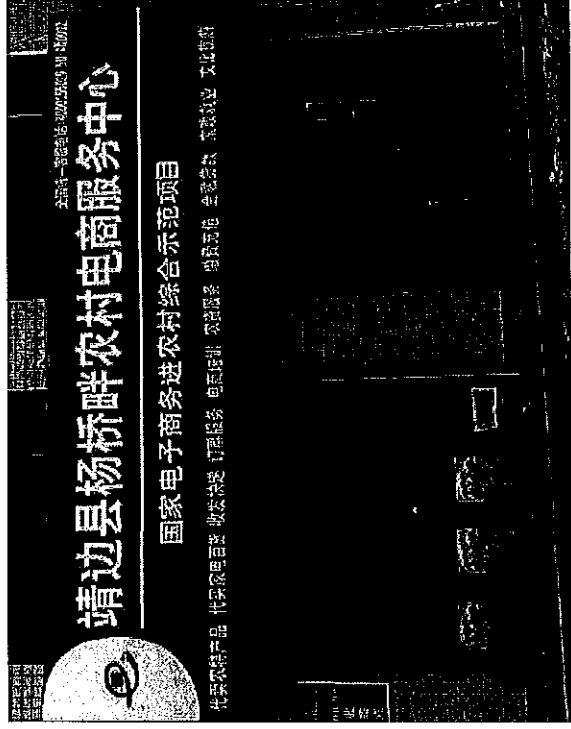
4.创业服务。组织当地青年参加网上创业就业学习、交流，营造氛围，培育人才。

5.生产服务。与种子、农药、化肥等农业生产资料企业合作，依托村级服务站网上销售，开展技术指导。

6.依照当地情况其他增值服务。

农村电商服务中心运营如火如荼

服务支持：由县服务中心提供全方位的技术和运营指导，解决大家的后顾之忧。您只需要提供房子，装修和家具办公用品均有县服务中心提供，真正的零风险创业。



谢谢聆听

THANKS FOR YOUR ATTENTION



永仁县电商公众账号