

农村电商与县域产业园运营

【课程背景】

在农村问题成为政府工作焦点、电子商务成为经济增长引擎的双重背景下，农村电商在释放农村消费力、开启万亿新兴市场上的作用日益显著。农村电商万亿级市场吸引各大电商纷纷在此布局，农村电商已经成为未来巨头间市场争夺的主要战场。

农村电商包括农村消费品电商、农资电商和农产品电商，2020年农村地区网络零售规模不断扩大，全国农村网络零售额达到1.8万亿元人民币，同比增长8.9%。具体来看，服装鞋帽及针纺织品零售额最高，占全国农村网络零售额的31.5%；其次是日用品和粮油食品，占比分别为18.6%和8.3%。。农村市场大有可为。

2019年东部地区实现农村网络零售额占全国农村网络零售额的76.6%；中部、西部和东北部占比分别仅为12%、9.4%和2%。此外，东部地区农村网络零售额同比增速依旧排名第一，约为19.8%。农村电商的快速发展将带动农村相关配套产业发展，农村物流、农村金融保险服务、农村基础设施等行业也将享受农村电商带来的发展机遇。

中国农村网络零售额将从2021年的2.05万亿元增长至2025年的3.34万亿元，年均复合增长率将达12.98%。

段子：这是一个淘品牌，2012年6月在天猫上线，65天后成为中国网络坚果销售第一；2012年“双十一”创造了日销售766万的奇迹，名列中国电商食品类第一名；2013年1月单月销售额超过2200万；至今一年多时间，累计销售过亿，并再次获得IDG公司600万美元投资。这个品牌是三只松鼠。2017年双11活动的成交额再创新纪录：11日0时3分01秒，交易额突破100亿元；当天交易额突破1000亿元。

2022年的双11全网累积销售额突破11154亿的目标，阿里巴巴集团和京东集团在美国和香港上市的红利，字节跳动抖音免费全程直播世界杯赛事，标志着电商已发展到2.0时代，无论您做与不做，互联网电商的渠道革命已经来临！

网络流传着许多农产品通过网络营销创造的神话

微营销卖水果，月收入能过4万！来自一群大学生，

微营销卖板鸭，1个月流水过八万！来自兼职的柴公子

卖黑枸杞，3个月100万流水，全国发展代理商200家！-大雨

微营销1个月内，会员数从30万几何式增至120万！7天连锁酒店

在短短3个月内吸引粉丝105万，网上订单暴增15倍！小米手机

3周时间，仅“冰摇沁爽”一项产品销售额就突破750万！星巴克

【课程对象】

政府部门、电商从业者

【课程时长】

1天（6小时）

【课程收益】

- 抽丝剥茧，把握农村的实体行业线上线下发展的脉搏，解析电子商务的本质与规律
- 通过大量行业案例与惯用法则，帮助传统县域生产与经营量身定位
- 博采众长，借鉴数家企业成功案例，学而师习之
- 全局在胸，制定网络营销规划，搭上E时代方舟
- 内炼心法秘籍，修炼网络营销内功，独步江湖
- 创新渠道，用互联网创造全新的盈利模式
- 帮助农村经营者完成线上线下相结合的网络营销达尔文式进化。

【课程大纲】

第一章 2022年农村建设信息化与农村电子商务消费数据分析

1 农村电商的定义

2 农村电商发展空间

3 农村电商的背景

4 农村电子商务服务

5 中国农村电商消费市场情况

- 一、农村电商消费人群特点
- 二、为什么农民会喜欢网购
- 三、探索农村消费增长的原因

6 加快发展农村电子商务的对策

- 加快信息基础设施建设
- 建设高质量的农村电子商务的平台
- 建立农村信息服务体系
 - 开展农村信息化知识培训,培养信息人才

第二章 农村电子商务的趋势和成功模式

第一节 2018-2022年农村网民的网络应用情况

第二节 农村淘宝的“五个一”方针及阿里巴巴集团“千县万村”完成数据
(1000 个县级运营中心和 10 万个村级服务站)

第三章 农村电商该怎么做

第一节 农村电子商务服务五大模式分享

1. 网上农贸市场
2. 特色旅游
3. 特色经济
4. 数字农家乐
5. 招商引资

第二节 农村电商信息平台搭建

2022 年中国农村电商网站排行榜网 TOP10 介绍

第四章 传统企业结合互联网思维的触电模式

1. 互联网思维“独孤九式”和 20 条黄金法则助企业触电成功

- > 互联网思维第一式：用户思维 【案例分析】
 - 法则 1：得屌丝者得天下
 - 法则 2：兜售参与感
 - 法则 3：用户体验至上
- > 互联网思维第二式：简约思维 【案例分析】
 - 法则 4：专注，少即是多
 - 法则 5：简约等同于美
- > 互联网思维第三式：极致思维 【案例分析】
 - 法则 6：打造让客户尖叫的产品
 - 法则 7：服务等同于营销
- > 互联网思维第四式：迭代思维 【案例分析】
 - 法则 8：小处着手求突破、微创新
 - 法则 9：精益创业，快速迭代
- > 互联网思维第五式：流量思维 【案例分析】
 - 法则 10：免费是为了更好的收费
 - 法则 11：坚持到质变的“临界点”
- > 互联网思维第六式：社会化思维 【微信案例分析】
 - 法则 12：利用社会化媒体，口碑效应

法则 13：利用社会化网络，众包协作

➤ 互联网思维第七式：大数据思维 【银泰案例分析】

法则 14：数据资产成为核心竞争力

法则 15：你的用户群体不是一个人，而是每个人

➤ 互联网思维第八式：平台思维 【BAT 案例分析】

法则 16：打造多方共赢的生态圈

法则 17：善用现有平台

法则 18：把企业打造成员工的平台

➤ 互联网思维第九式：跨界思维 【阿里巴巴 PK 腾讯案例分析】

法则 19：携用户以令诸侯

法则 20：利用互联网思维，进行颠覆式的创新

2. 互联网思维结合农村电商的成功案例

- (1) 沙集淘宝村-家具淘宝三剑客
- (2) 河南张武村-山药哥
- (3) 陕西涌泉居靖边-土豆姐姐
- (4) 阿里巴巴农村淘宝落户桐庐
- (5) 遂昌县土猪肉聚划算定制
- (6) 遂昌北山村冬笋-舌尖上的爆品
- (7) “俞三男”状元蟹-千万业绩的成功之路
- (8) “甄的小米”-农产品借势出海
- (9) “四大美莓”-互联网造就百万阅读量

结语：2023年移动互联网的天下，互联网电商的走向将是商务的电子化。