

盐池县电子商务进农村

2017.07



认识电子商务

农村电商必要性及现状

如何发展农村电商

一 什么是电子商务

一 什么是电子商务



以计算机网络为
基础所进行的各
种商务活动

一 什么是电子商务



电子商务 的优势

交易距离长

交易周期短

辐射半径大

人、财、物成本小

二

电商进农村的必要性

二 电子商务进农村必要性

1. 2017年4月，河南省多地出现蒜薹滞销，价格暴跌

2. 2017年5月，安徽庐江遭遇韭菜滞销

3. 近年国内粮食“三量齐增”，产量增、进口量增、储存量增

4. 2016年4月，全国番茄主要产区浙江温州苍南大面积番茄滞销

5. 同年6月陕西周至县竹峪镇兰梅塬村倾倒油桃



信息闭塞 物流成本高 产品竞争力差

二 电子商务进农村必要性



简要说明

我国的农产品大多是小生产面对大市场的一个过程，在这个过程中诸多的环节层层加价最终出现农民卖难市民买贵的现象

二 电子商务进农村必要性



- **质量体系未建立**
大部分农产品为初级加工品，没有固定的品牌，生产过程中不规范行为无法有效约束

- **准则无法执行**
农产品大多数未经安全质量认证，用户想买到符合标准的农产品却很难找到一个公信的平台

二 电子商务进农村必要性



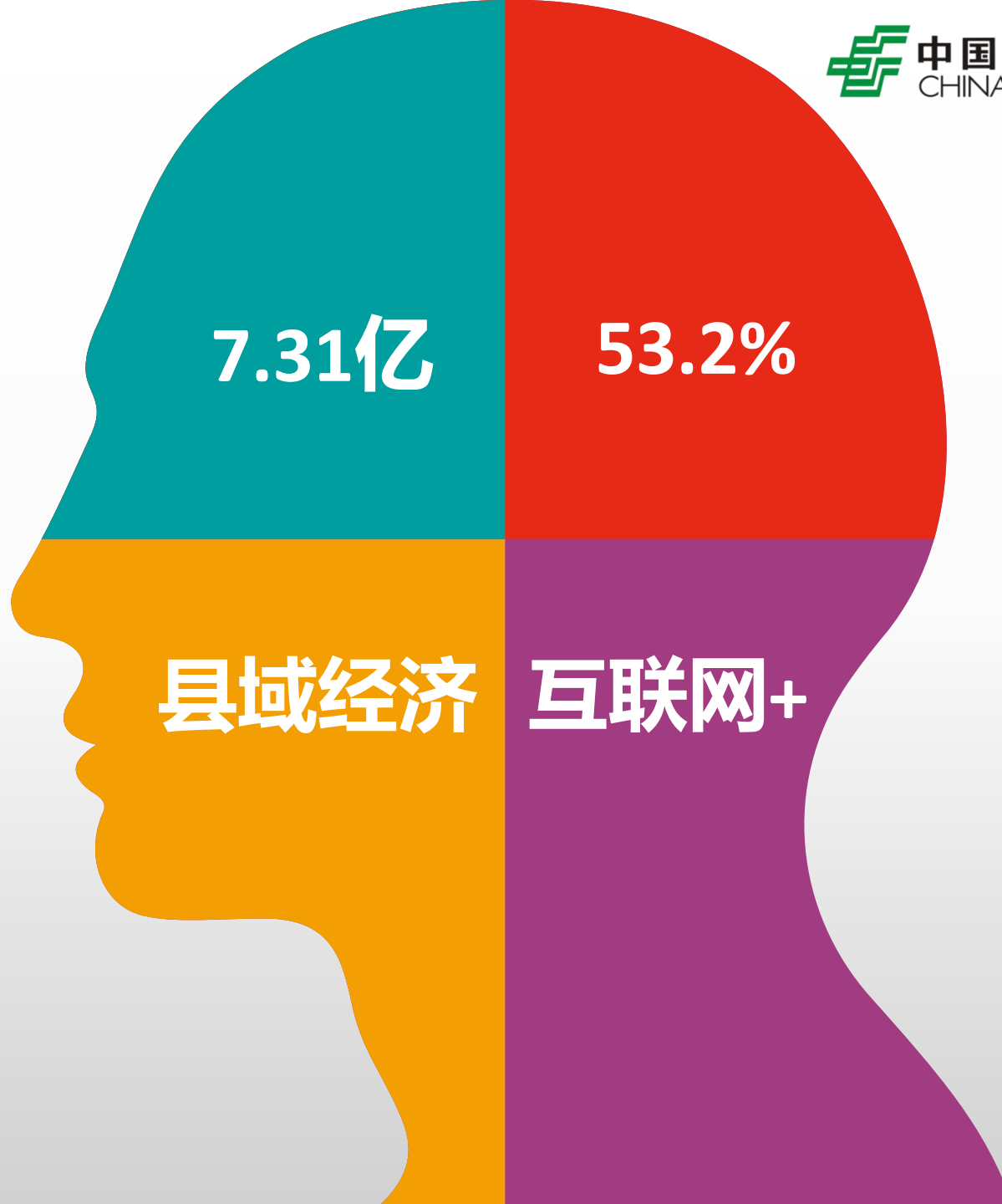
卫星拍摄的中国夜晚灯光图
分析：灯光强弱与GDP成正比

二 电子商务进农村必要性



简要说明

- 2016年我国网民规模达7.31亿，互联网普及率为53.2%，其中农村网民规模达2.01亿。
- 2016年我国农产品交易总额为6万亿元左右，其中80%以上通过传统市场实现，通过电子商务流通的农产品仅占1%左右，这也预示着农产品网络销售潜力巨大，还存在万亿元级潜在市场。



二 电子商务进农村必要性



简要说明

- 中央农村工作会议首次提出农业供给侧结构性改革。什么是“供给侧改革”？众所周知，我们之前的经济增长一直是依靠“投资、消费、出口”这三驾马车来拉动的，这三驾马车的主角就是需求者，也称“需求侧”。与之对立的就是产品的生产者，也就是“供给侧”。那么，顾名思义“供给侧改革”就是生产制造改革。再结合习近平总书记的讲话，可以发现我国经济正从“需求侧”向“供给侧”转变，但本质仍然是满足消费者的需求，而且是更多、更高的需求。以前我们是向消费者提供他们没有的产品，现在是向消费者提供品质更高、功能更强大的产品。

中央农村工作会议

会议首次提出

加强农业供给侧结构性改革

提高农业供给体系质量和效率



使农产品供给数量充足

品种和质量契合消费者需要

中央农村工作会议：

首提农业供给侧结构性改革

12月26日

低速磁浮线开通试运行，成渝高铁正式开通 蒙冤被判

农村电商，精准扶贫



三

如何发展农村电商

三 如何发展农村电商——邮乐网



简要说明

- 邮乐由中国邮政与tom集团携手呈献，是一个结合高端线上网购和线下零售于一体的独特创新购物服务平台。2016年全年交易额达到280亿元。
- 邮乐农产品网在独立运营的同时，纳入到邮乐网的子频道，分享邮乐网上千万用户资源；并依托邮乐网先进的技术开发资源和后台支援，完成网上技术上的更新换代。2017年1~5月，交易额达22亿元。



[邮乐网](#)





简要说明

- 邮乐农产品网商品类目共5类，充分满足销售者日常的购物需求



如何发展农村电商——运营成果

SKU	17455
订单数 1-5月	383982
交易额 1-5月	2204171180.41
买家数	655537





人民网头版专题报道“邮乐农品：打造农业电商‘国家队’”

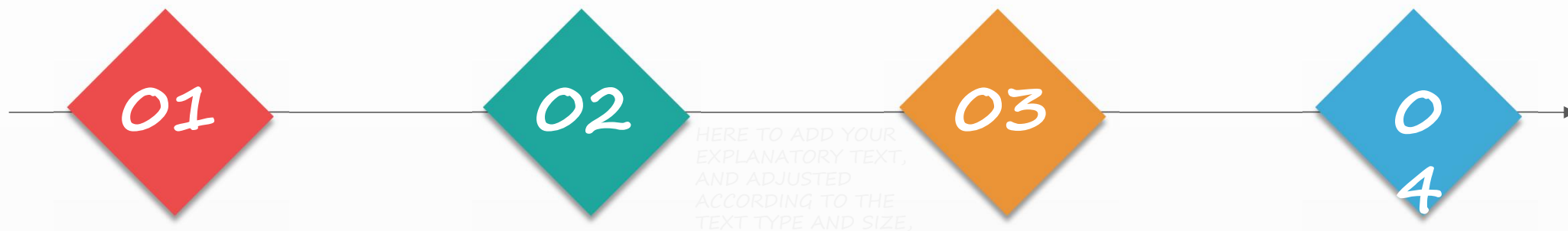




邮掌柜是什么



邮掌柜就是充分利用“网点遍布城乡、网络覆盖全国，营销体系健全”的差异化优势，建立邮政电子商务发展的“农村根据地”，通过打造线上线下一体化的农村电子商务平台，采用“**线下带动线上，农村包围城市**”的策略，快速帮扶农村电子商务发展。



便民服务站模式

以代收、代缴、代投、代购四项便民服务，提升便民服务站的收益及人气。

商品代购代销模式：

便民服务站代替农村不会上网或不具上网条件的消费者，购买邮乐网的万千商品，并给予代购佣金，提高村邮站收益。村民也可将自家农产品放入邮掌柜平台进行销售，自主创业。

进货批发模式：

通过互联网向线下渠道展示分销商品，简化了购买流程，让加盟商方便、快捷地采购各地邮政供应的商品。

进销存/会员管理模式

以商品销售和库存管理功能吸引便民服务站使用邮掌柜系统，从而实现业务向大数据方向发展，以邮政会员和店铺会员为吸引点，引导便民服务站使用店铺会员管理。

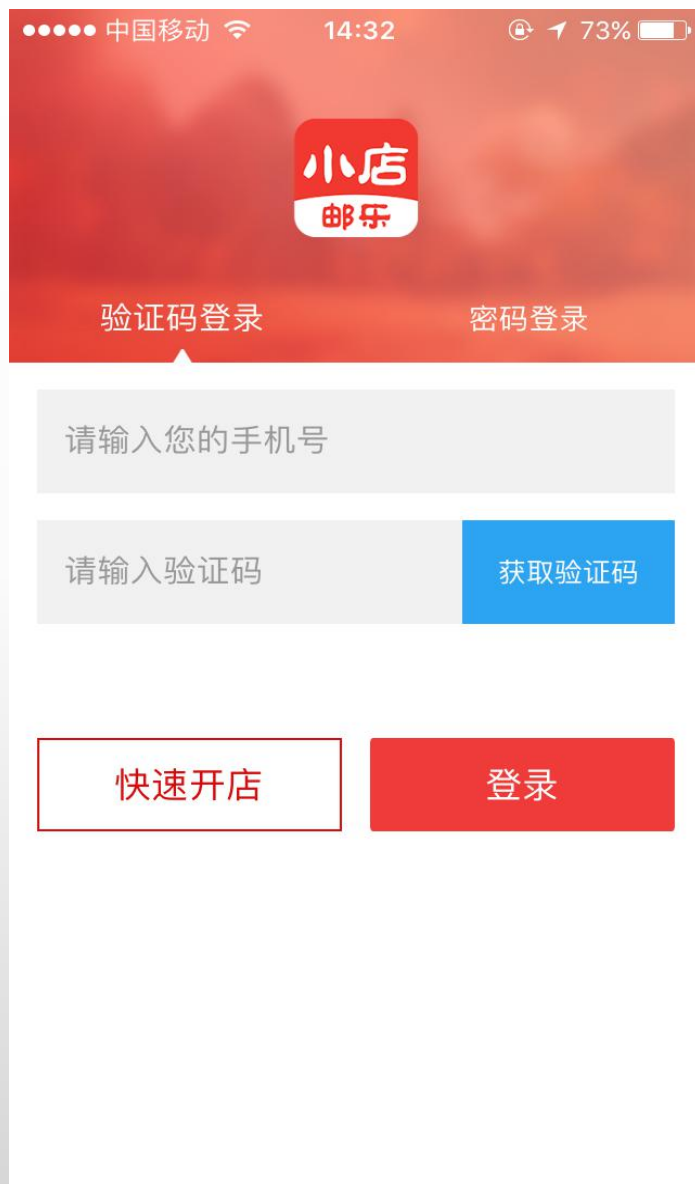
三 如何发展农村电商——邮掌柜



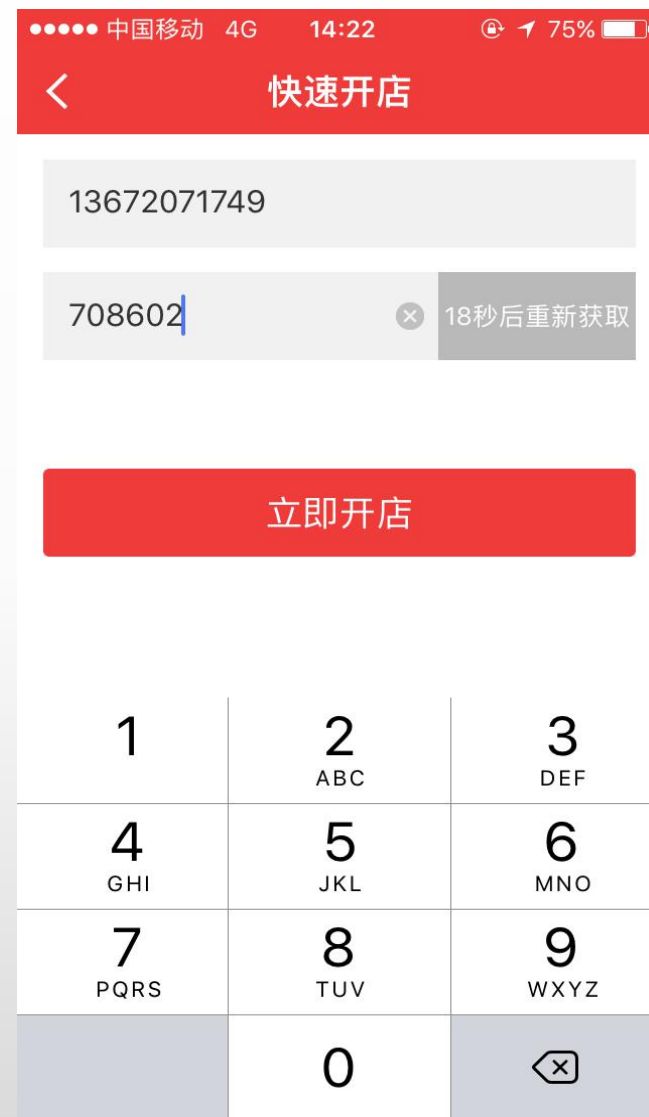
整合各省商品资源，共享
全国线上、线下资源。面
向全国30万邮掌柜推广，
实现省际商品互动。

三 如何发展农村电商——邮乐小店

手机的软件商店
搜索app名称“邮
乐小店”，下载
完成打开APP



点击“快速开店”
进入开店界面并填
写手机号以及获取
验证码





如何发展农村电商——邮乐小店



确定手机号与验证码无误后，点击“立即开店”进入下一个界面如图所示，设置昵称

中国移动 4G 14:23 75%

店主信息 取消

手机号 13672071749

昵称 最萌身高差

我是企业用户 [?](#) 关闭

开启完善我的员工信息

我已同意《用户协议》 [查看详情](#)

确认开店

此时页面有一项“企业员工”，点击右滑，会出现各省邮政的招商机构，选择所在省份、城市对应的邮政公司进行添加、“确认完成”（下级机构涉及到市一级公司）

-82 中国电信 10:13 100%

所在邮政局

固原市邮政局

中卫市邮政局

银川市邮政局

石嘴山市邮政局

吴忠市邮政局

邮政集团公司

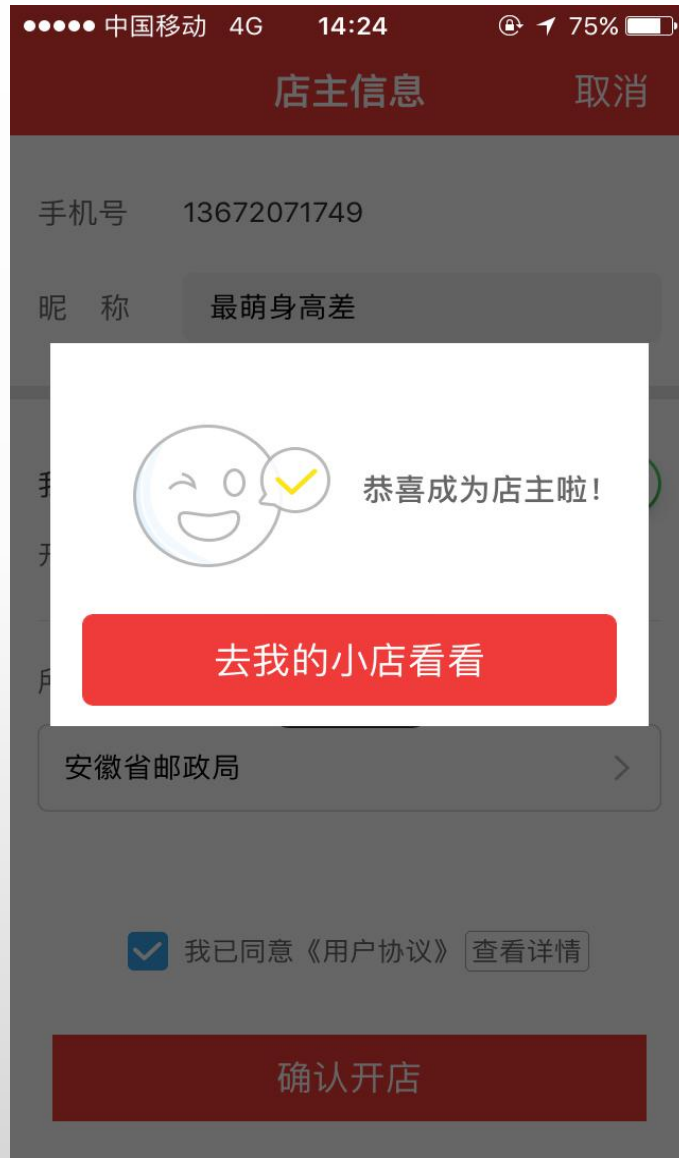
[返回上级](#) 宁夏邮政公司

我是吴忠市邮政局员工

我在下级机构 确认完成

三 如何发展农村电商——邮乐小店

点击“确认完成”后会弹出“恭喜你成为店主啦”的字样，点击“去我小店看看”即可完成开设小店的过程



点击“去我小店看看”





如何发展农村电商——邮乐小店





如何发展农村电商——邮乐小店





如何发展农村电商——邮乐小店





简要说明

为助力农村电商精准扶贫，架设农产品“南北互通、东西互换”桥梁，集团公司以“同唱一首歌”为主题，以“一月一品类”为主线，聚焦老少边穷地区农产品，整合线上线下资源，集中发力，实现农产品返城工作的有序组织和规模发展。

集团公司“一月一品类”活动，6月推荐的四个农产品均成为“大单品”，累计实现销量11.7万件，销售额780万元。其中，大连樱桃5.7万件，销售额340万元；“西州蜜25号”2.1万件，销售额130万元，山东樱桃2.3万件，销售额110万元，汉源车厘子1.6万件，销售额200万元。

传真电报

发电单位：中国邮政集团公司电商分销局 签发：刘小刚

等级： 发电字号：电商分销传（2017）8号 传真流水号：总页数：2

发往单位：各省（直辖市、自治区）分公司

关于做好七月份农产品返城“一月一品类”项目的通知

经过半年的培育，农产品返城“一月一品类”规模逐步提升，在6月份“一月一品类”营销中，各省（含自治区、直辖市，下同）积极行动，成效显著，所推荐的四个农产品均成为“大单品”，累计实现销量11.7万件、销售额780万元。其中，大连樱桃5.7万件，销售额340万元，“西州蜜25号”2.1万件，销售额130万元，山东樱桃2.3万件，销售额110万元，汉源车厘子1.6万件，销售额200万元。

三 如何发展农村电商——“一月一品类”



简要说明

品类	百色芒果		炎陵黄桃		商洛土豆	六鳌地瓜	合计
	总销量	大促活动	总销量	大促活动			
数量	80000	50000	87500	50000	60000	15000	242500

七月份农产品“一月一品类”计划销售农产品24.25万件。



简要说明

首届中国邮政农村电商节活动总方案

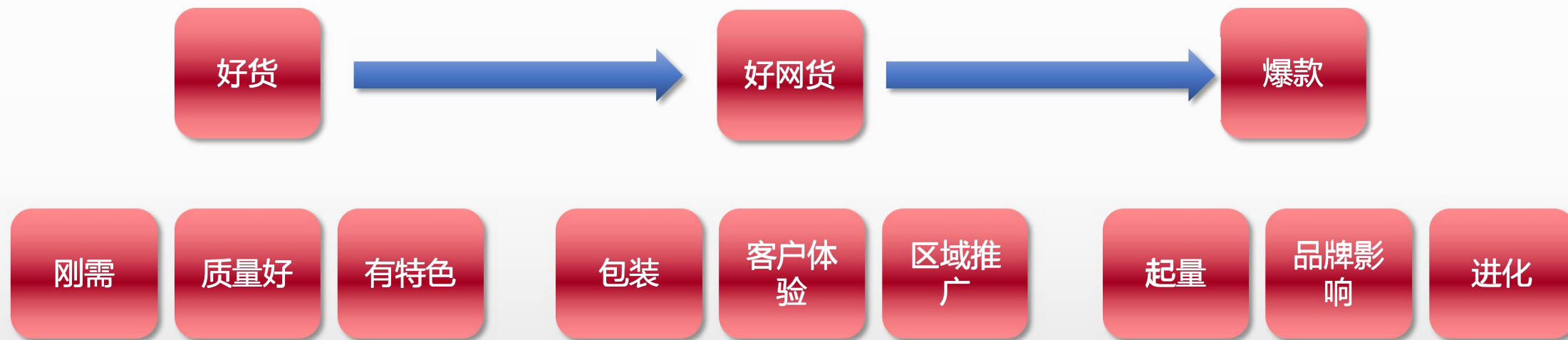
(征求意见稿)

为进一步加快邮政农村电商发展，提升邮乐品牌形象和知名度，集团公司拟打造中国邮政农村电商节，力争通过 1-2 年的时间，使邮政企业成为农村电商行业的重要力量，邮乐平台成为工业品下乡的知名平台、农产品返城的最佳平台、农民生产生活的首选平台，特制定本方案。

一、活动时间

“中国邮政农村电商节”定于每年 9 月 19 日，9 月份是中秋国庆两节消费旺季，也是邮政传统双节营销高峰期。

“9·19”寓意邮政情系万家、服务“三农”长长久久，其数字形式又契合“一体两翼”经营发展战略，“1”代表“一体”，两个“9”代表金融翼和寄递翼。



中国邮政农村电商农产品上行示意图



三 如何发展农村电商

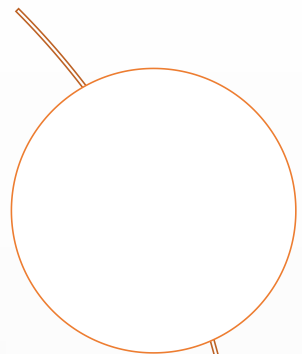


线下体
验

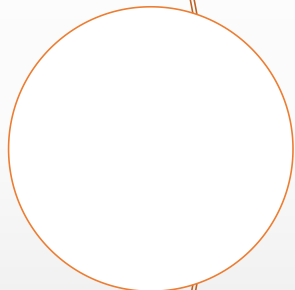


O2O

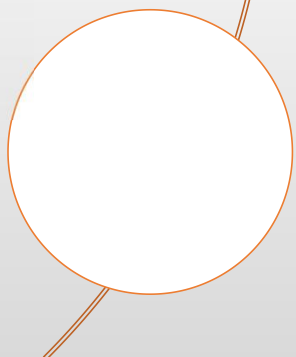
线上推
广



线上品牌展示窗口，提升品牌的市场认可度和销量。



线下渠道推广，适应和扩大农产品消费人群。



全国性线上线下联动，提升区域公用品牌影响力，从而提高其价值，帮助企业转型升级。

三 如何发展农村电商





全国多省、市政府领导、地方商务局、农委、邮政高度关注邮乐农品网发展，考察学习邮乐农品网发展经验，寻求合作，共同推进地方农产品电子商务发展。



简要说明

- 活动期间累计订单超过12000单。其中线下2628单，邮乐农产品平台销售9611单，其中邮掌柜系统872单。

7月1日-7月8日

日期

12000+

销量

将军在5L菜籽油
活动价：39元

活动方式

线下线上结合

取得成果

濒临破产企业
起死回生



简要说明

- 活动期间邮乐农产品组织4家商家进行土鸡蛋销售，通过对原有包装进行改革，使鸡蛋卖到全国所有省份，共销售鸡蛋超过一百万枚。

1月1日-1月3日

日期

1000000+

销量

土鸡蛋
活动价：**0.6元**
一枚

活动方式

半价补贴

取得成果

改变物流
卖向全国

如何发展农村电商——案例分享



简要说明

- 1月1日，网站组织年货节活动，通过各种渠道吸引流量，商家不进行任何促销，也不进行任何补贴，即产生大量订单。

1月1日-1月2日

日期

25000斤

销量

麻阳冰糖橙
活动价：**14.5元**
5斤

活动方式

结合网站活动

取得成果

创造品牌卖点

如何发展农村电商——案例分享



日均**20**笔左右

15000+
销量

石磨面粉
销售价：**13.5元**
5斤

活动方式

线上线下结合

取得成果

实现品牌推广
常态化销售

简要说明

- 长湖村石磨面粉通过线上结合线下的方式，通过邮掌柜代购打开销路，实现品牌推广，目前许多外地商家直接联系长湖村线下下单。

三 如何发展农村电商——案例分享



简要说明

- 枸杞番茄通过预售促销的方式，25天左右的时间产生7000多单订单，实现了新品种的推广。

25天左右

7000+
销量

枸杞番茄
销售价：**16.8元**

活动方式

预售促销

取得成果

新品种的推广

四 邮政&邮乐农品的支持

四 邮政&邮乐农品的支持

1.品牌打造

专业的策划机构，针对企业文化、商品特点等，帮助农户一起进行**品牌化包装**，**针对性推广**，打造具有高知名度的品牌。



2.物流包装

根据产品属性，提供专业的产品包装建议，扩大物流覆盖范围的同时确保产品质量，使用户收到安全、优质的产品。



橙子



四 邮政&邮乐农品的支持



- 适用场景：邮掌柜配送、全国寄递（需做内衬保护）
- 参考尺寸：48*35*10cm
- 包装效果图：



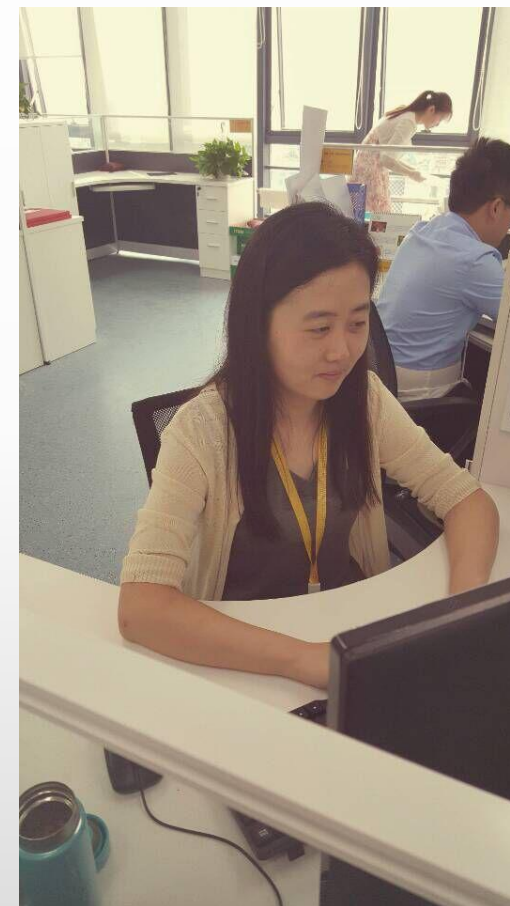
溯源二维码

通过包装指导，在2017年货节1月1日-7日，销售阜阳晚秋黄梨超过两万斤。无一客户反映破损。

四 邮政&邮乐农品的支持

3.提供业务、技术支持

对电子商务经验不足的企业，邮乐农品会提供**网店装修、店铺运营、营销策划、活动推广**等方面的技术支持，并组织电子商务相关人才的培训。



4、全面提升“最后一公里”配送能力

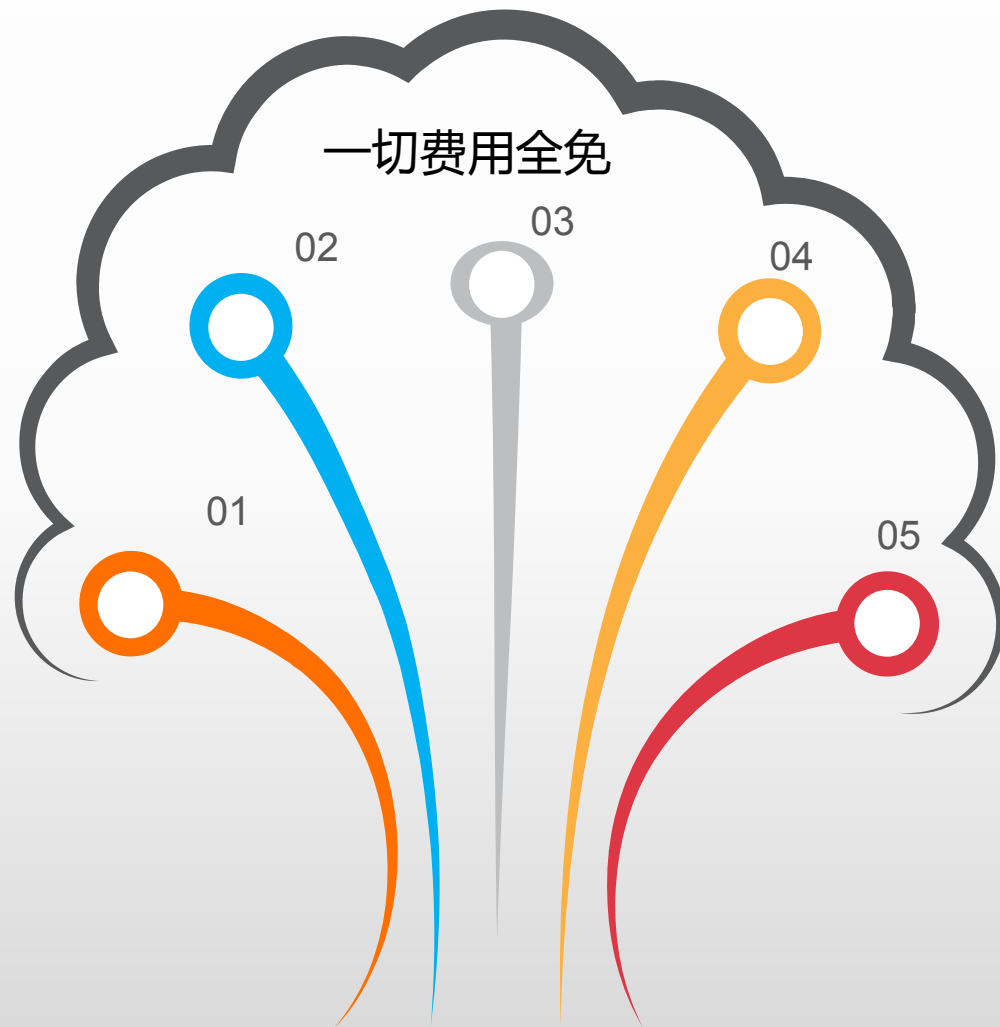
用信息化水平整合代办点，开设服务站代投、自提功能

建立县级仓储配送中心



投递车辆化，终端信息化，提升服务能力

四 邮政&邮乐农品的支持



01 免收平台入驻费

02 免收交易佣金

03 免收会员费用

04 免收保证金

05 免收推广策划费

比平台

S

我们的优势有哪些？

- 1.遍及全国、遍布乡镇的物流和金融网络。丰富的基础设施建设。实现进农村。
- 2.发展中的平台，更多机会，更多支持。
- 3.与政府的密切关系。

O

政策的大力支持，正在快速成型的电商物流体系和金融网络。

我们的机会有哪些？

我们的劣势有哪些？

- 1.网站流量没有淘宝、京东多，知名度不高。
- 2.普遍缺乏电商思维和专业素质。

W

在政府普遍开花的政策支持下，当以上提出的网站弥补了自身的缺陷，我们将失去农村市场。

我们的威胁有哪些？

T

合作 COOPERATION

0元入驻，商机无限



邮乐农产品定位

打造安全、绿色、可追溯的农产品电子交易平台

合作流程



提交资质



等待审核



签订合同



线下确认



完成入驻

四 入驻流程



四 入驻流程

代运营：邮政与商家结算
自运营：平台与商家结算



感谢聆听！

