村网通运营规划音频讲解实录

**主讲：老村长**

**时间：2018年6月30日晚**

**地点：村网通山西QQ群**

**整理：村网通广西河池市运营中心岑勋高**

大家好，山西的各位同仁，大家能听到我的声音吗？今天是我第一次通过QQ群的方式和大家进行交流，我想代表总部给山西的各位同仁，讲一讲村网通的规划，以及未来的发展，特别是各地区负责人在地方，如何操作村网通的问题。今天我们以一种非常愉快的方式进行交流，在我讲的过程中，各位有什么问题，也可以用文字打出来，我可以实时进行回复和交流。

**●如何做一个合格的村网通站长？站长应该做什么工作？认领了村网通的村站有什么好处？**

好，现在我们正式开始，我们先说一下站长。所有的负责人几乎都是站长，那么什么是一个合格的站长？站长应该做什么工作？那么认领了村网通的村站有什么好处？很多人比较迷糊，根本就不知道自己在做什么，所以今天我们先从站长说起，先从站长讲起。其实我们的很多站长，其实我的称呼叫伪站长，为什么说呢？有很多站长本身他就不在村子里，他不知道在哪个城市呆着呢，只是认领了一下村站。我们经过统计，这个站长，真正的在村子里的站长，占到村网通站长的比例不到30%。那么**作为站长也好，或者说你将来想做一个负责人，或者你现在就是一个负责人，那么你现在应该具备的条件是什么呢？**我觉得你首先应该有一台电脑或者有一个笔记本，家里要有网线，这是最基本的。有的站长或者说有的地区负责人，连一台电脑都没有，就每天拿着手机看一看，我觉得这个情况下，你不认为做的一份事业，我觉得就没必要做了。很多人不知道站长干什么，能干什么，在农村怎么赚钱，很多人不知道。那么今天我们说一说农村的大环境和做一个站长现在有什么好处。

大家都知道，**国家现在全方位的推进乡村振兴计划，全方位的实施互联网+农村，**这个东西是一个大环境所有的人都在看到，国家也发力气在进行往前推。那么很多人觉得，这个在农村做一个站长觉得挣不到钱，或者说是我不知道做完站长之后能干什么，或者说我们村很多人已经去出门打工了或者说根本就不在村里，那我觉得做一个站长没有什么意义。那么这么说的人呢，他的思想上就没有一个改观，没有一个全方位的认识。那么比如说你作为一个站长，那如果和刚才说的这个事情不一致，那很多人在村子里，很多人在农村，从城市回到农村了，然后回农村做事情创业，那你来做互联网这个事情，你觉得还有你的份吗？已经没有你的份了。当你发现你们村子里很多人都出去工作，很多人都出去打工了，这恰恰是你的一个机会。因为村子里没有懂互联网的，只有你，所以这就是你的一个机会。你放心，在国家的大力往前推的这种大环境下，肯定会越来越多的人返回农村，这个是一定的，国家不是傻子，他不会制定一个乱七八糟的计划，他做的计划都是一个长久型的计划。那国家既然制定了这个计划，那肯定是有背景或者说是有原因的。大家再想一想，大家都从农村到城市去工作，城市的发展已经到了瓶颈了，整个中国要想往前走，要想突破瓶颈，要想赶上世界大国，必须发展中国的农村，这个是已经不能等待的事情了，国家看得很清楚了。党和领导都看得很清楚，所以必须发展农村，**农村目前是中国最大的一块地，没有发展起来的一块地。那如果不发展农村，下一步很难提升中国的整体国力。**

所以发展农村是势在必行的事情，那国家是这么多年以来，从来没有说把农业部改成别的名字，对吧？**今年已经把农业部改成了农业农村部**，加了一个农村什么意思，对吧？大家都很清楚这个方向，国家的重点发展经济下一步就是**振兴农村**，就这四个字。当我们开始发展农村的时候，那么农村怎么去发展，我们没有经济实力去给农村铺路，去为农村架桥，这些事情都是国家做的基础设施，包括现在农村公厕的改造都在进行。国家的也在想，在经过两到三年的时间，2020年左右吧，全国要实现通网，网络要铺到每个农村，这对于发展农村互联网来说是一个多么大的机会，中国自古以来没这样过。我们的农民，这么几千年以来，都在农村的地里种庄稼，收获，然后获得了自己的这个吃饭的粮食和相关的收入。这么多年以来，农村一直是这样，就这几年来农民工开始进城了，打工了，获得了一种另外的生活方式，干什么呀？就是打工挣钱，但你再打工挣钱，大部分的农民依然会返回到农村，出去一百个农民工打工，会有八十个照样会返回到农村，为什么呀？城里的东西不是所有的农村人都能够享受得了的，都能够长时间待。所以在这种国家往前推的大环境下，会有更多的越来越多的从农村走出去的，农村的兄弟姐妹们返回到农村。国家鼓励返乡创业，也在一步步的制定各种措施。这个返乡创业，这个趋势，一定是不可挡的，也一定是大趋势，这个大家不用有任何的怀疑。

好，那么在大家回来之前，你想一下，你这个时候已经在农村了，你也已经了解到了这个大环境，也已经接触到了农村互联网，这对你来说是一个什么样的机会啊？当大家还没回来的时候，你已经掌握了这个机会，你已经明白了这个潜力在哪，你已经知道了这个国家的方向在哪。这个时候你想一想，你还觉得农村大家都不在，你很失落吗？你还觉得大家年轻人都出去打工了你很寂寞吗？不对，这种寂寞正是一种机会，我们这种机会稍纵即逝，你没有抓到。好，从城里返回来一个人，他已经在城里了解国家政策了，他马上就可以抓到这个机会，行了，没你的事了。所以在现在大家还没有返回到农村的时候，你就要好好抓住这个机会，别以为一个小小的站长，一毛不值，其实这是一种机会。我们的有些站长，有些地区负责人，就会拿着手机，看一看，或者发两条新闻，别的东西不会，关键是不知道做什么。

**●那么作为一个村里的站长，那么我们应该怎么做？应该为下一步做什么样的准备？做什么样的工作呢？**

我们都知道，在我们农村，我本身，我本人也是这个农村人。在我们农村，这个总是有一种人，这种人是什么样的人呢？比如说，家里面办个结婚，家里的闺女出嫁，或者说家里有人去世了，你发现总会有一个人过来招呼这些事，总会有一个人来把这个事给统筹管理起来。而他呢？也得到了主人给予的相关报酬。对吧，这个人在这个农村起的作用大家都看到了，对吧，没有他还真不行，起不了事，还帮不了这个事。好，这是我们说的这一种人。**那么你在农村应该做一个什么样的人呢？**你也应该做一个这么类似的人。当这个村子遇到所有和电脑和网络有关的事的时候，大家都在找你，你就成了这个村子唯一的一个负责网络，负责电脑这样的一个人，你可以为大家代购，你可以为大家打印一个东西，也可以为大家接收一个电子邮件等等，长此以往，当一个村子里的人遇到了一个和电脑有关的事情的时候，大家都来找你了，那么我们称之为农村的互联网带头人。一个村子肯定要有一个这样的人，你不在这个位置上没关系，未来一定会有这样一位人在这个位置上，带领这个村子所有的人学习互联网，走入互联网，利用互联网致富，你不干，一定会有人干。

所以现在机会就摆在你面前，你要不要的问题，你重不重视的问题。你完全可以把你的家，哪怕一间房子，打扫出来，作为一间办公室，对吧，其实很多的电脑软件不需要太高深莫测的技术水平，只要是一个愿意学习的人，他都能够学会这些东西，打印个文章，复印个照片，或者说是复印和文件，或者说是PS个图片，或者说是网上传一个东西，或者说是接收一个邮件，这都是很简单的事情，只要你把这些东西打造出一个工作室，如果有可能，我希望这个人你就挂一个牌子在家门口，对吧，就叫**村网通互联网服务站**，让大家知道，凡是和互联网和农村和电脑有关的事情，那就可以来找你，这个需要一个长期的过程。有的站长说，我不好意思给大家收钱，分一张纸怎么还能收钱，这个不好意思。你可以想办法，对吧。你挂一个**村网通互联网服务站**，还告诉大家，这是全国村网通工程在你这安了一个点，你所收的所有的每一分钱都要往上交的，对吧。你所做的任何一项工作都是上面安排下来的，对吧。你可以做一个站长的工作牌或者说是一个什么样的授权书，对吧。大家都知道，我们村有一个和互联网和电脑有关的服务站，我有这方面的需求我就去找他，我想在网上买个东西，我也可以去找他，我想咨询和互联网相关的东西，我也可以去找他。

村网通要做的事情，不是说让你这个站长每天过来更新新闻，更新新闻有什么意思呀？**村网通做得目标不是说让你来更新新闻，是给你提供一个农村的发展平台。我们是想给所有的，有志于在农村创业的人，提供一个切切实实的平台，能够给大家，为农村互联网发展提供一个平台。**我刚才说到，每当村子有红白喜事的时候，总会有人出来，来做这件事情，来撑起这个局面。那么我希望所有的站长都能做到，当这个村子里有和互联网和电脑有关的事情，都来找你，这个东西，需要你一段时间的努力，需要你一段时间的坚守性，想办法，人是可以想办法的。很多站长说，我不知道怎么干。我不知道怎么干，确实是不知道怎么干。好，你想啊，这些东西在你手里，你可以和很多东西进行交流，和很多人进行交流，交流可以产生想法，多交流，多上网。

一个在农村工作的人或者生活的人，他一定是有很多时间的。大家不要说我没有时间，我相信所有说我没时间的人，都是在找借口。就像和女朋友吃饭一样，新谈一个女朋友，哪怕再忙也会找机会，找时间去吃饭。所以时间总是有的，只是你有没有用心而已。那反过来说，互联网的学习时间，也总是会有的，只是你想不想干的问题。所以当你意识到农村互联网对你来说是一个机会的时候，好了，你一定要把握住，做一个站长，或者做一个地区负责人。那么在这个过程中，比如说，刚才还延续刚才的说法，做一个站长。在这个过程中，比如说农民需要买东西，你帮他在网上买一个东西，先是说你可以买很多东西，卖给我们的村民。比如说我们都知道，很多的平台经常会有打折、促销、很便宜、成本价的这种方式来进行促销，那你完全可以多买几件嘛。比如说某个厂子卖一块毛巾，他是尾货，他可能1块钱甚至5毛钱就卖一块，好，你买他那100块，200块，来，放在家里，对吧。你告诉村民谁要买毛巾的时候就到你这来拿，你5毛钱买的，1块钱卖。对吧，完全可以挣钱。那么以此为代表的这些东西网上多的是，各种各样促销，特别是618，什么双11这种节的时候，那机会大有人在，机会太多了，你想通过这个机会去发财，去挣钱，是很有大的可能性的，只是你想不想，你脑子有没有往那方面用的问题。

所以用这种方式长此以往，比如说这一次，你进了一百块毛巾，你卖了五十块，还剩了五十块，怎么办，你放在家里边。下一次你买了100个杯子，又卖了一些怎么办？放在家里，再下一次，你又买了什么东西，没有卖出去，那么好，我还是可以放在家里，对吧。那么长此以往，很多东西它不是说很容易过期的，那么你这个家就成了一个销售点，网络销售铺。时间长了，大家都可以来到你这买东西，大家都知道你这的东西物美价廉。大家都喜欢，如果他有别的需求的时候，他自然而然又找到你了，你帮我代购一个东西吧。

所以这样下去的话，你家里就成了一个网上超市了。村网通能提供的平台是希望你通过平台可以创业。比如说通过这个村站给你发布很多信息，让你村里的很多人加了你的微信，对吧，然后你完全可以搞一个村里的微信公众号，让大家来进行加你。然后你这里有什么新的服务了或者有什么东西便宜出售了，大家都会来找你。当你的微信、公众号、相关的信息被老百姓接受后，这些信息会源源不断的通过你的微信，通过你的村站转播的信息，发到全国各地，你们村子在外面打工的人那里。然后大家一看，农村发生的变化，我们村里都有搞互联网的人了，那我可不可以回去搞一搞？我可不可以跟他合作呢？可不可以我们开了一个农家乐？可不可以我们搞一个互联网方面的别的小生意，机会就会自然而然的来了。当我们很多在外边打工的人看到你的消息之后，很多人通过他们父母的嘴里知道了你这个事儿的时候，他们在想我能不能回去呢？我们村子里有搞互联网的人了，我能不能回去跟他去合作呢？当他们有这个想法的时候，你就成了领头人，你就成了带头的领头羊。

**我们很多负责人和很多的村站长**，在我们做这些工作的时候，一定要考虑一个问题，那**就是带领大家致富，带领农村人走向互联网**。其实我们很多在外面打工的人、打工的农民工、我们的兄弟、我们的邻居，其实他并不是不想回农村，他也不是不想回生他养他的地方。很多的人父母已经老迈，自己的孩子变成了留守儿童，自己的老婆在家守活寡，你说他能不愿意回来吗？他是无奈才在外面漂泊，他想回来，他特别想回来。一旦有一个机会，哪怕挣的钱和在外面一样多甚至不如外面多，他都想回来。他缺少一个机会，缺少一个平台，缺少一个带领他的人。

**中国农村的发展，中国的互联网进步，需要村网通，需要村网通的站长，需要一批领头人。**我们活着做什么呢？除了挣钱，养老婆，养孩子，我们更多的奢望是让自己活得有意义。在我们农村发展史上，进入了互联网时代，这是一个跨时代的事情，这一次轮到我们上战场了，这一次不是保家卫国，而是**振兴乡村**。我们想让人生过得有意义，想让自己的事业有起色，想为国家、为这个人民、为这个农村，哪怕就是为自己这个生你养你的地方做点贡献。我觉得也特别的值得。

**村网通就是想培养一批这样的人，带领农村走向互联网，带领农村通过互联网致富**，让大家明白，怎么样把农村的优势、资源给传播出去，让这个农村真正的发展起来。我们的家乡所有的人民都需要这样的人，我们的政府当然也需要这样的人。你看到我们的有些站长，做到最后村委会很支持，当地政府也很支持，我们有些地区负责人也得到了当地电视台的报道，为什么呢？一是国家在大力提倡大力发展。二是地方政府要执行国家的政策也要为老百姓做点事情，为农村做点事情，什么是抓手？如何把农村做起来？互联网就是一个抓手。

当然做农村互联网从目前来讲还是一件比较孤独的事情，我们在做的过程中会遇到很多孤独的事情，会遇到很多不理解的事情，甚至是家人的反对，你打工你跑回来干什么呀？对吧？我们还等着你挣钱，这个事情只有有眼光有抱负的人，才能够理解这种苦楚，才能够明白现在我的目标是什么，我的将来在哪。农村的机会有很多，农村的互联网发展机会更是很多。我们原来都在想在农村就是种地，就是卖粮食，现在不一样了。有了村网通，有了这些平台，我们就可以发挥了。我们的任何一个站长，任何一个地区负责人，你竟然掌握了互联网的发展环境，了解了国家的农村政策，你就不要图一时的挣快钱。农村互联网不可能马上让你挣到很多钱，它肯定是有一个过程的。但在这个发展的过程中，你也不会一点钱不挣，只要你刚才按我说的想办法，谋发展，一定还是有收入的。我们现在其实农村对这个总体的发展，对国家的政策很多人已经很明白了。现在的农村合作社有多少呢？农村合作社到目前为止总部的数据单子上，一共有290多万家。农业公司大概有200万家，所以我们从这些合作社的地址来看，有一半以上的就在村子里面，这些人需要互联网，需要你去讲互联网，需要你去带着他们利用互联网。**农村的商家很多，每个地区都有很多，那么我们做的是什么工作呢？我们做的就是服务工作。**我刚才说了，你从一个小的服务点做起，当别人都知道你在做互联网的时候，你能有互联网技术，你一定有互联网平台的时候，看这些人都来找你。一开始。也许大家不信，当你为一个商家卖出去一件东西之后，当你为一个农家乐招来一个顾客之后，他可能就信了。长此以往，这一个地区，这一个村的农村互联网的业务，你就是老大了，你就是带头人，你就是领头羊，后面挣钱还用想吗？

据村网通的了解，据村网通的数据分析，其实现在很多的农村涉农的单位、企业，他们很需要互联网，但是近年来各方面的环境在挡着，那一大片出现问题了，很多人是不敢投钱，所以这个信任很重要。但是本村的人不一样，本地方的人可不一样，他有一个情结在这，老乡、邻居他就会相信你。所以**做农村互联网必须在农村有人，有村网通的人**。我们的很多的农业公司、农家乐甚至农村合作社，他们有东西，他们都有东西，都有自己产生的东西，哪怕小到土豆、苹果，大到各种药品，或者说他们简单加工的农副食品，他们有，他们太多了，他们缺什么？他们缺指导、缺包装、缺销路、缺营销、缺策划，说白了就是缺一个带头人。

**●我们村网通的站长或者说我们村网通的地区负责人做什么事情？**

**第一步要做的事情就是要熟悉我们的村网通整个的框架和平台**，很多的人到现在为止不知道村网通的域名是多少，到现在为止连村网通交给的基本的任务更新的任务都没有完成。所以第一步要做的事情一定要非常熟悉村网通的各种系统，村网通的整个框架。我们的村网通整体的大的规划图大家都看到了，这个规划图全部完成估计还得需要半年多的时间。村网通是一个大事儿，是一个大的系统，我们现在只完成了基础功能的一部分。董事会的规划就是边发展、边往前推、边完善，边看看站长、地区负责人和商家的反馈，根据反馈再进行改进。

所以第一步，你要熟悉村网通的规划，把村网通交给你的各项任务，很好地去完成。很多人说，我没有时间管。当我们总部下了一个要求说，多少多少号之前，你要把新云站、农业链等等相关信息给完善了，完善不了的写说明。居然有很多人真写说明，说我完成不了，说我首页的新闻更新不完，这不纯粹是借口吗？大家都很清楚，更新新闻就是复制粘贴，就是时间的问题，你一个基本的态度都没有，你做什么互联网？**你要做一个带头人，一个地区的带头人，一个村的带头人。**当大家问你这些东西的时候，你自己都讲不明白，怎么带头啊？所以不是你没有时间，是你没想做，是怎么看待这个问题，这个平台的问题。当你认真了一件事的事情，毛主席说，做事就怕认真二字，所以当你认真的时候，一切都迎刃而解了。

当你把村网通所有的平台都了解完之后，那么下游平台有哪些，能起到什么作用，能做什么事情，那么未来要上线的平台有哪些，能做什么事情，都要搞清楚、弄明白。当你弄明白之后，你就可以和所有的商家，所有关注互联网的本地区的人就可以讲，就可以带领他们，就可以做一个负责人，就可以做一个带头人。很多人说，那现在村网通平台并不成熟，那现在有很多事情不好做。我想说村网通如果什么都成熟了，什么都搞的很利索了，像淘宝一样，像京东一样，各位，就没你们的事了。当若干年以后，村网通达到了那个境界的时候，所有欢呼的人应该就是你现在听讲的人。**村网通平台是做什么的呢？**村网通平台是引导农村往前走，利用互联网往前走，让商家，让关注互联网农村的人都能够用这个平台为自己的事业做一个辅助，甚至做一个指导作用。**我们服务的重点客户是谁？**那当然是商家，当然是返乡创业的人。返乡创业的人是谁？返乡创业的人回来之后，他既然创业了，都会做一番事业，当在农村做事业想做起来的人，他肯定需要接触互联网。当今的社会所有的东西都需要宣传，所谓的酒香不怕巷子深，现在肯定都怕巷子深，酒再香也需要宣传，需要通过媒介，报纸没了，通过什么呀？互联网首选。

**第二步**所有的**地区负责人需要做的第二项工作，就是维护好自己手里所有的商家，商家创业者未来是我们忠实的服务客户，也是我们的网站平台所要承载的人。**所以我们首先做的东西，我们把村网通平台弄明白之后需要做的事情，就是所谓的拉拢商家，让商家都围绕着我们。其实每个地区，你如果在这个地区认真去做这个事情，认真去做互联网，其实所有的涉农商家就在我们身边，你很容易就能发现，你通过互联网平台搜索，你通过别人介绍，你通过各种平台，你都可以了解到本地区涉农商家的数据，挨个打电话，挨个回访，挨个拜访，让大家都知道你是干什么的，这个拜访需要多次，不是一次就能成功的。告诉他互联网是个什么东西，农村互联网是个什么东西，村网通又是一个什么样的平台。我们不要着急，商家，特别是农村的商家，他接触互联网他肯定有一个过程。我们有一个负责人做的很好，怎么做？他把本地所有的商家都用一个本子记好，张三、李四拜访了几次，讲了几次，目前是一个什么样的状态，记的非常详细，在当地做工作，也做的特别好。

我们还有一个负责人他是怎么做呢？这么做。这个村里面的站长，不一定都懂网络，都会网络，都愿意天天管理这个村站，或者是他自己的网站。他怎么做呢？他就把一批商家邀请过来，讲明白这个村网通是什么，能做什么，你们没时间管没关系，我替你们管，我都跟你们建好，你们的商品我都帮你们传，你们的信息我来帮你们发，一年支付我多少的费用，他用这种方式维护了一些商家。当然，不是说他每讲一个商家都给他交钱，但是你放心，只要你那个本子上写的商家多，只要你有耐心去回访，去拜访，去讲，你放心，一定会有商家到你这来的。所以他前天给我看，签了三份协议，每一个协议是一千块钱，他是一个镇级负责人，每个协议是一千块钱，一共三千块钱，当然服务是一年，每年一千。

对于一个在农村做事业的商家，农业公司也好，合作社也好，你让他每年花一千块钱，你告诉他有什么服务，给他建一个网站，你告诉他农村的未来在哪？发展的方向在哪？农村互联网是个什么东西？现在很多人也很容易理解，并不是很难理解这个东西，所以说这个事情并不是很难做，只是你认不认真去做的问题。你告诉他，你看，我就在你们旁边村，对吧，我就在某某村，我也跑不了，对吧，这是我的身份证，你告诉他，你看我的工作证，我的授权书，我是全国村网通工程站本地区的负责人，我们在做一个什么样的事情，你只需要交这些钱，你能享受到什么样的服务，而且你是前面的第一批人，你享受最好的服务，我给你提供最好的服务。关于农村互联网相关的东西，有什么事情第一时间打电话给我，肯定有商家明白，肯定有商家理解，肯定有商家愿意给你交这个钱，为什么？因为**所有的商家，所有的农村互联网，特别是想做互联网的这些商家，都在找出路，都在找出头的地方，在哪？只有互联网，目前农产品出售，农产品销售，农村的东西想出去，只有通过互联网。**

有一个地方的负责人做得很好，他怎么做？比如说给商家开一个商店，开一个中国农村电商网的商店，需要交198元，别人不让你交，不想交，那不想交没关系，是吧，我先给你建好，这个钱我先出，我给你建好，你看看。他建了十家，其中有两家发现还真不错，第一年就给他交了管理费，198块钱我给你，你帮我管着，一年我给你1000块钱。如果卖的东西你告诉我，它怎么弄？这个做生意，它不是说一蹴而就的，钱不是说马上能赚回来的，不是抢银行，进去拿枪拿出来拿到了。所以它是一个长期的过程，它需要付出，需要维护，做生意就是需要和人打交道。所以你要明白你所面对的商家是需要维护的，是需要你去慢慢去讲，一次一次去维护的，不是说你今天去了一趟，拜访一趟，人家就马上给你掏钱，没有几个人是傻子。都会听你怎么讲，都会看你怎么做，都会看你的平台是什么，能带来什么作用。

目前村网通上线了几个平台里面，**村网通，小商通，农村电商网，土地流转网，农家乐导航网**，这几个是目前总部重点布局的，已经布局好的，农家乐今天最后一天在测试，下周它们就上线。

●**村网通** 我一个一个说，村网通，我刚才说了，它就是一个辅助的，你想作为一个农村带头人，农村互联网方面的带头人，那么你管理村站对你没有任何坏处。还有如果你在农村做事业，有公司，对于你辅助宣传也是一个不可少的平台。

●**小商通** 小商通大家都很清楚，你的代理价就十块二十块三十块钱，对吧，总部的对外报价是298块钱，有些人我觉得很会利用小商通。云南有一位代理，广东有一位代理做的很好，对外报价298块钱，也就是你这个建站我就收你二百块钱，对，我给你建好，对吧，这二百块钱都包括了，我给你建好，建好之后我让你看，你看好吗？一个从来没有网站的商家，看到一个突然出现高大上的网站，他马上觉得很好了。然后这几个负责人继续给商家谈，你看这个网站很好吧，下一步我帮你维护，你都不用管，你想往上传什么东西，发什么照片我来帮你弄，一年一千块钱，不多吧？不是所有的人都会同意，但是你放心，总有同意的。

中国的小商家千千万，别说中国，就是你所在的地区也是千千万。只要你想做，只要你愿意做，只要你跑街拉客户，就一定会有，很多人拉到客户交了钱不管了，这就有问题了，客户他是有感情的，他需要维护，今天给他说一下，你看这有什么活动我给你发一下，明天去这个店里了，我给你拍两张照片，发上去，你看效果怎么样？

**●农村电商网** 这个平台，我个人认为它未来的发展空间还是很大，很多人觉得现在不如淘宝好，不如京东好，但大家想一想，你作为一个农民，你作为一个小的农业公司或者是你想建一个自己的销售平台，建一个自己的网站，那是一个多么复杂的事情，你就是上淘宝，上京东去开店也很复杂。村网通，农村电商网解决了，只要你很简单的注册，就可以建一个自己的电商网站，而且村网通收的钱都是很低很低的钱，都是少抽两包烟就可以搞定的事情，很多人就代理或者地区负责人就和这个商家讲，不管了。其实你想一想，你给他好好讲，讲明白了，他在你这建站了，有些人建完站了不管了，你要服务，你要帮他做很多事情，这样的客户才有可能将来在你这进一步消费，进一步跟你相关的其他方面的合作。

农村电商网就是一个非常方便的，建设自己电商平台的一个平台。它也很容易可以让自己感觉到，我有一个电商网站了，而且域名很权威，独特，很好，很容易**一百多块钱就可以建一个站，什么概念？农村电商网未来怎么样呢？会不会发展起来呢？能发展起来吗？**这个东西还用说吗？现在只是测试运营阶段，总部的平台并没有完全都规划好，这个现在的平台，就是二十年前的淘宝，就是二十年前的阿里巴巴，中国农村电商网，你再也不会找到一家有这样的域名，可以给你建独立网站，非运营这么便宜，门槛这么低的平台，农村人再也不会找到，就这一家。

别说二十年以后，就是三年、五年以后，当中国农村电商网的用户，商家，达到按百万级别算的时候，当农村的互联网发展到一定程度的时候，越来越多的人用中国农村电商网的时候，那个时候你估计就是躺着挣钱了。

**●农家乐114导航** 再说农家乐，我在北京，经常会去北京郊区的农家乐，经常我会固定几个点去，为什么呀？我不知道别的地方，哪有好的，就算是某个地方他新开了一个农家乐，开的特别好，设施好，吃饭好，环境好，那我不知道，那么这个商家他也想让别人知道，赶紧来很多客人，怎么办？那么农家乐114平台那就起作用了，**乡村振兴，把农村的东西卖出去，让城里人到农村来玩，继续挣城里人的钱，所以乡村旅游一定是国家下一步大力发展的方向**。原来的很多地方是路不通，虽然环境很好，但是去很费劲，现在国家开始振兴乡村，路开始慢慢的修起来了，网开始慢慢拉上，公厕慢慢在改造，那么乡里的环境越来越好，城里人更愿意下来玩。相对于某些节日，有些大型的景点拥挤的这种情况，很多城里人更愿意到乡下。

农家乐114导航，我们目前拥有全国的开农家乐的数据，商家，总部有，当然并不是特别全，一大部分吧。我们下一步会重点邀请，这些商家进了这里面之后，他开始免费的，随便开，谁想开谁开。当他推广，他想靠钱，他想让别人发现的更多，找谁啊？找你，地区负责人。那么他想认证怎么弄啊？他通过平台也可以认证，认证的钱给谁啊？也是给你，地区负责人。只要他选择了你作为他的客服，这个认证的钱就归你，这个总部会制定详细的政策。可以肯定的是，本地农家乐涉及推广的相关费用，肯定80%都给你，我们的农家乐方面，还有比如说订餐，住宿，那么有的农家乐说，我不愿意投更多的钱。好了，我们负责人可以给他说没关系，我来帮你打理，电话写我的。有了订餐的，我给你数据，有了订住宿的，我给你数据，那么咱们下面呢，这个订单怎么给我分成，怎么返点？你放心，当你有很多数据经常给他的时候，他又该说了，你别管了，还是上面写我的联系方式吧，还是给我吧。

这里需要多说的是，总部**正在建设农商版的这个村网通**，什么意思？就是给每一个农村商家建设一个网站，免费的。什么样的农村商家呢？比如说农村合作社，比如说农业公司，比如说家庭农场。这儿顺便提一句，全国的家庭农场有多少个呢？两百万，总部数据都有，等等这些涉农的单位，比如还有一些养殖场，都要给他们建设一个网站，免费的。那么建设网站的目的是什么？就是把全国涉农所有的商家，全部拢到村网通来，村网通掌握他们的所有的数据，那么我们的地区负责人，在下一步开展业务，做工作的时候就有地方使了，有目标，有方向，有客户。

村网通其他的几个平台，今天我简单在这讲一下，这几个平台后面的这些平台的作用，都是村网通整个生态系统的一部分，我们再想一想**农村需要什么，农村需要宣传，有村网通有村站**，**农村需要卖东西，有农村电商网**，**农村需要把土地转出去，有土地流转网**，**农村需要办农家乐，需要引入客源，有农家乐**。下一步，农村的项目来返乡创业了，很多人想回乡创业，但是没钱啊，有钱但是找不到合适的项目啊。好了，**农村招商网**就上线了，这个也很快，就是农村有项目缺钱的，把项目发上去，告诉人家我这需要多少钱，我这个项目是什么样子的，城里的有钱没项目的，想来农村的，告诉大家我现在准备投20万到农村，但我不知道有什么项目，你们身上有什么好的项目来联系我。政府也需要，很多政府想把本镇的，本县的一块地，还有农业用地弄出去，不知道往哪招商，招商平台非常有限，还有我们这个平台起来之后，我帮你招商，我给你拉来一个五百万的投资，我拿多少中介费，这全都是大钱，不是我们可以马上见到的钱。

**●土地流转网** 刚才落了一个平台，土地流转网，目前国内有那么几家土地流转网，做的一般，但是占了一个先天的条件，人家做的比较早，做的时间最长的，做了九年，九年之后，融了1.5个亿资金，目前发展的还算可以，那么对于总部来说，有一些竞争的伙伴也是好事。所以总部在一开始，就把这个土地流转网要定为村网通一个比较重要的平台去发展，去规划。所以土地流转网，总部就花巨资买了土地流转.com，最好的域名，现在已经上线了。各位如果认真看政策，习总书记的讲话，就知道农村土地未来的价值在哪儿，城里的土地有限，已经没了，开发的地方已经非常有限。什么最值钱？说白了地最值钱，地就是黄金。所以土地流转网，咱们经过一段时间的试运营之后，会进行一个大规模的推广，特别是会和一些地方政府进行合作，要把土地流转网做成全国比较知名的一个公共服务平台，政府也可以用，个人也可以用，土地中介费都是大钱，只要你认真做，你会发现做土地的人，那真是土老板，那真有钱。

●**村红直播** 这个预计在十一前后，也就是村网通两周年左右的时候会上线，这个平台是一个综合性的平台，它分为三大部分，**第一部分是直播**，就是现在很多直播平台不都在直播吗，这个直播是和农村电商网挂钩的，就直播的时候下面会出来一个，我直播我要种番薯，红薯收获了，那下边可能就出来一个地址，我的红薯卖的这个电商网地址在这，你可以买。**再一个就是点播型的**，土豆，优酷，看电影这些平台都是点播平台。点播平台是做什么呢？就是一些农村的教大家怎么好好种地，怎么技术，怎么浇地，怎么使用农村的设备，怎么育种子等等这些科技的东西，怎么创业，因为项目在农村怎么做等等这些。还有一些哪个农业商家的宣传视频，在分享视频我们地区负责人可以挣钱。**还有一个是短视频**，短视频平台节目在农村地区，家庭和背景都集中在农村地区，现在短视频很火，什么抖音之类的这些都很火，村网通肯定不甘落后，肯定会有自己的短视频平台，重点集中这个农村地区。让农村地区成为一个很多网红都出在农村地区的这么一个平台，应该叫村红，村红，村红，就是村里网红，这个村红商标村网通总部已经拿下来了，全国只有这可以用村红这两个字。

已经十点了，我今天的讲课也差不多了。我想说的是，**村网通它是一个比较大的平台，村网通想扶持一些农村互联网的带头人，我们的站长，我们的地区负责人，就是这些带头人，农民互联网现在是一个风口，你早入局，早明白，早发财。村网通的整体规划还有很多，有些个平台，今年是要上线的，但是我在这不能说，因为我说了会有别人在做，这属于商业秘密。我们要做的东西是一个整体的东西，是一个生态系统，不是一个单纯的一个网站两个网站的问题，我们是要打造一个全农村的生态互联网系统。我建议有条件的地区负责人，一定要及时的注册公司，形成自己的微小的团队，及早入局农村互联网。**只要你想开拓，只要你想发展，一个公司，你做什么公司都是创业。做农村公司，你有村网通可以依托，你完全可以做本地区农村互联网的带头人。**大家纵观全国，还有哪一个平台是专门专注于农村互联网的？没有，只有村网通。村网通全面专注农村互联网，从农村农民的确切需求入手，全面打造农村互联网各个需求的平台，只有村网通可以做到，只有村网通的规划是一个完整的规划，是一个全农村的一个互联网平台，我们的未来是不可小觑的，我们的未来就能代表一个农村互联网发展的未来。**

大家不用有什么不舍，因为我还抽机会，我还会给大家来讲，我在这跟大家说一下，这个老村长其实不是一个人，是两到三个人，我只是其中的一个。我们这个领导核心，一定会要掌握了我们所有的负责人，所有的站长，都在做什么，都在希望总部怎么来支持，怎么来做，所以我们也会经常了解大家的很多事情。以后既然已经入到山西村网通平台来了，以后我会经常带着其他领导来和大家一块儿来分享，一块来进行学习，让大家更明白村网通未来怎么做，将来怎么做，方向在哪，什么地方是支撑点，这些东西在未来都会讲到，也**希望各位不要天天等，要充分发挥自己的主观能动性，自己要明白，自己做的是一个事业，是一个工作，不是一个兼职**。

**农村振兴，几千年来，还是第一次提这个词语。土地改革也是近百年来又一次实施**，这是我们一辈子赶上的事情，人能活几个一辈子呀？当我们遇到的时候，我**希望我们能够一起把农村的互联网，这个方向能够走下去，能够带领农村走出来，让农村和城市一样发展得很快、很好、很美丽。**

今天我所讲的，我所说的，都没有任何草稿，都是发自肺腑的言语，都是本着一个和大家贴心交流的方式来进行的。我希望这种交流未来也能进行下去，我**希望我们一起把这个事业做起来。我们不是为了自己，我们是为了一个农村的方向，我希望未来当别人讨论农村互联网的时候，讲到村网通这三个字。**