**《村网通地区负责人实操实战教程》**

中央电视台新闻联播：“本台消息，中共中央总书记，国家主席，中央军委主席, [习近平] 近日对实施乡村振兴战略，作出重要指示强调，实施乡村振兴战略，是党的十九大作出的重大决策部署,是新时代做好三农工作的总抓手,各地区各部门要充分认识实施乡村振兴战略的重大意义，把实施乡村振兴战略摆在优先位置，坚持五级书记抓乡村振兴，让乡村振兴成为全党全社会的共同行动”。

在讲课之前，我们大家一块儿来听听，这两天新闻联播的报道，“乡村振兴”已经摆在了全社会以及全国人民的面前，村网通作为一个目前农村来说比较大的一个互联网平台，首当其冲，它的作用，在未来你应该可想而知。

中国农村的创业环境、做事情的环境，还从来没有像今天这样好过，这样获得国家和人民的支持，所以说呢，我们正在站在一个风口，站在一个国家往前推，人民往前走，我们也要一起往前走的，这样一个征程中。

作为村网通的地区负责人，我觉得在座的各位都抓到了一个机会，都抓到了自己人生中一段可歌可泣的奋斗历程，这个历程呢，需要你来走，需要你和村网通一起往前走，在这个乡村振兴的大背景下，我们的任务更加的艰巨，也更加的神圣。人民选择了我们，这个平台选择了你，那么你该做什么呢？我们的地区负责人该怎么做呢？

今天，我们就来说一说，我们的村网通地区负责人，应该怎么在地方做工作，怎么样带领本地区的农村人，利用互联网致富，你应该怎么利用村网通平台进行营利。

有些负责人啊，这里看到啊，在些群里聊到：村网通是好，我早就知道，它是一个比较好的平台，我周围的朋友也说好，我很多交往的客户也说好，但是我不知道怎么挣钱，我要养老婆，我要养孩子，我现在没有钱，我做不下去啊。

我们的很多负责人，一开始加入村网通的时候，就自己有其他的工作做，村网通呢，作为一个兼职的事情，认为呢，能做好就做，做不好就拉倒，反正是加盟费、合作费，就那么一点儿，也不多。就是没有了、损失了，也损失不了多少，所以很多负责人呢，带着一种无所谓的精神状态，在这种精神状态之下，你不可能做好，如果你想做好村网通，你的这个（思想以及想法），就必须得到改观。

我相信，更多的地区负责人，他是本着一个做一番事业的心态，才加入村网通的。村网通这个平台，我相信，越来越多的人，会看到它的前景和发展方向。同时呢，国家的这种优先发展农村的政策，乡村振兴的大背景，更让人们坚信村网通的未来、明白村网通的发展方向和对这个社会所起的作用。

我们的地区负责人，我认为，在这个乡村振兴的大背景下，你就变成了这个地区的领头人。这个作用对我们人的一辈子来说，它是非常非常的有意义，当你将来老去的时候，你也可以问心无愧地对自己说，我在活着的时候，为我们本地的农村，做了多少贡献，引导本地的农村农民，利用互联网走向了致富的道路。

做村网通啊，要有一种使命感，我们的使命是什么？我们就是打造一个全方位的农村互联网平台，让所有的农民，农村里的人，能够利用这个平台，能够为自己的事业，为自己的将来，为农村的发展，起到一个很好的作用。

关于使命、责任等等，这些东西，这些看似大道理的话，今天呢，我在这里就不再多讲！因为很多人认为，讲什么呀，讲的这些，我们都知道，我们想挣钱，我们想先把自己的肚子填饱，想让家里面的人，能够无话可说，对我们这个事业支持，所以我们这个责任，我们这个所谓的这些大道理，就不在这儿多讲了，我们今天重点讨论的话题，重点交流的话题，就是我们的地区负责人，在负责的区域，应该如何运用村网通开展工作。

那么作为一个地区负责人，那么能利用村网通能够挣到钱吗？能够挣多少钱，怎么去挣钱？这个是毫无质疑的！你做村网通，肯定能挣到钱，而且会越来越多，如果不是那样的话，那村网通不是把大家给坑了吗？那村网通会做这样的事儿吗？让每个地区都加盟一个人进来，然后挣不到钱，有什么意义呢？如果挣不到钱，那村网通这个事儿也别做了，对吧！

所以今天我们就讲一讲，怎么利用村网通平台，在地方发展客户，进行挣钱！怎么利用村网通，带领着大家致富挣钱！

还是从最基础的说起，作为一个地区负责人，那么你应该准备哪些最基础的东西，也就是说当你挣钱之前，你应该有哪些技能需要掌握的，哪些条件需要准备的！

我觉得，做好村网通，想在地方把业务做好，或者再直白点，说想挣钱挣得更多，更顺利！那么你起码有下面几条，必须做好准备！

**第一条：要全面熟悉村网通各平台！**

我觉得第一条也是最重要的一条，我在上节课的时候已经讲到了，就是必须要熟悉村网通的所有平台，特别是会员中心的所有功能，你必须要特别特别熟悉。

作为一个地区负责人，不论你是把这个平台介绍给站长，介绍给商户，甚至介绍给我们的村长、村支书、村干部等等，你必须先了解村网通，了解村网通有哪些平台，了解村网通的这些平台，都有哪些好的作用，都有哪些好的功能，这些功能如何用、如何调整、如何设置，这些东西是最基础的基础。

我敢说，现在有些负责人，还从来没有用过会员中心的一些功能，比如说SEO，比如说颜色格调自定义，比如说域名自定义，等等！有些负责人一次都没有用，他甚至不知道这个功能是干嘛的！能起到什么样的作用！

有些负责人告诉我，你们没培训呀！所以我不知道！我想说：就那些功能，就在那儿放着，你不能挨着点开，研究研究，看一看吗？你不会没关系，那个东西都是很简单，很简单的东西，我们的技术中心，把村网通系统，已经弄到最简单最简单了，只要你动动脑子，只要你研究研究，都会很好用，很容易学会，这个是很简单的事情。

那如果说，我这个系统没研究明白，我这个功能没搞清楚，那么我想说：我们的村网通，就是怕大家有些功能不能及时明白、不了解，专门设置了客户服务中心400电话、在线QQ客服、大区客服中心，三个通道，通过这三个通道，你都可以进行很好的咨询，他们不可能不详细的告诉你，这个功能是干嘛的，这个功能怎么用，不可能不告诉你的！肯定会很详细回复你所咨询的问题。

有些负责人，到现在为止，没有找过一次大区服务中心，没有找过一次总部客服中心。就在那里讲，我赚不到钱啊，这个平台不好做呀，我现在做的不顺利呀，明摆着我们安排了人等着帮助你，有人可以回复你的问题，有大区可以帮助你，你为什么不咨询呢？不问呢？

客户服务中心，说白了，更多的是服务咱们地区负责人的，你有什么问题就及时的问，这些功能，都是很好用，很简单设置的功能，比如说SEO，很多人不知道,这个SEO是干什么用的，不明白。看了，这个SEO啊，我就是不设置，这个平台也照样用，得了，那我就不设置了，等我们下面的站长问到的时候儿，我就告诉他，这个你不用管，你不设置，也照样用，这明显是一种很不负责任的态度。

如果不是很重要的功能，那这个功能我们总部就没必弄，给他设置放哪儿了，对吧，那么凡是设置放在会员中心的各种功能，它都是有作用的，比如说SEO这个功能，它对于你在各大搜索引擎上的收录，能起到一个很大的作用，在这儿呢，我不能再说，我拿出一节课来给大家讲SEO，讲讲搜索引擎优化，给大家讲这个东西，我没有时间给大家讲这个东西，你有什么问题，你可以咨询客服中心，你告诉他这个东西怎么用，他一定会给你一个很好的答复。

再比如说，域名的设置，我看到有个别的负责人，自始至终，不管哪个平台，他就从来没用过域名自定义过，总部系统，给他分配了什么域名，他就用什么域名。其实这个域名自定义，对于一个网站平台来说特别重要，也能给你的客户，一个更加直观的展示。那比如说（张三送水站）这个商家，你是www.123321.com.kim好？还是说www.zhangsan.com.kim，好呢？很明显，不管你是给商家展示，还是写在你的名片上，还是对外宣传，你的这个网站，自定义一个域名，一定比之前总部分配给你的那个数字域名好的多。

关于会员中心的各种功能，我在这儿就不多讲了，我只想说的是，你作为一个地区负责人，你如果连村网通会员中心的各种功能，没用过，不会用，这就是一种耻辱，大家一定要记住我这句话！如果当别人问到你，村网通旗下平台，会员中心的各种功能的时候，你说我不知道，我不明白，我没用过，这就是一种耻辱。

刚才我说过，作为地区负责人的第一个条件，就是要非常非常熟悉村网通旗下各个网络平台的功能和作用，特别是会员中心的各种功能。

那么作为地区负责人，第二个比较重要的基础条件是什么呢？

注册一家公司！还有人说，我注册公司，我如果干不起来，怎么办呢？我以前从来没有注册过公司，我从来没有搞过什么税务、工商一系列的这些东西，没搞过，还很繁琐，我以前都是单打独斗的，从来没有这么干过。

那是因为，以前你都是给人家打工，从来没有做过事业，没有创过业，你现在要当老板了，要当一个地区的负责人，要当这个地区的农村互联网带头人，连个公司都没有，有什么信服力，别人怎么跟你合作？你看看，凡是村网通旗下各个运营中心，搞得好的，特别是对外有合作的，特别是和政府扯上关系，有合作的，他都有自己的公司。

现在注册公司和以前比，那是简单的多了多了，非常简单注册一个公司，而且流程呢，也比以前简化了，国家也在这方面，做了很多的工作，那为什么要做这些工作呢，就是支持基层创业，支持返乡创业，所以把这个过程给简化了。你作为一个未来地区的带头人，你都不知道公司怎么操作，怎么运营，没注册公司，何来的信服力呢。

中国自古以来，什么重要，公信力重要！，大家都知道，以前天子颁个诏书，发个圣旨，那都要盖上玉玺、大印，为什么呀？那叫公章，现在说，叫公章，权威，现在也是一样，你给别人发个东西，给别人看个文件，你自己也会感觉到没有一个公章，好像很不正规似的，不是一个正式的文件，所以那个公章啊，你应该有一枚。

注册公司之后呢？我们应该印一些我们自己应该有的材料，有的负责人说上哪弄材料去，我不知道怎么弄这个材料，你依然可以找客服中心，总部的画册，宣传材料都是有的，你可以找客服中心，把源码要过来，上面有一些联系方式是总部的，那你可以让给你设计印刷的那个印刷社，把联系方式改成你的，或者增加上你的！做一些材料，做一些证件。

不管你向谁，介绍村网通的时候，不管你向谁，说起村网通的时候，你总不能时时刻刻拿个手机，你看我给你打开，你看看，我给你说一下，光凭说是不行的，光凭让人家看一眼也是不行的，所以呢，你得有材料，形成自己的一些和本地有结合的一些材料。

无论你注册含有村网通或者易村客字样的公司，还是说你做一个其他字号的公司，都是可以的，总部没有硬性的这种要求，只要你有一个公司，只要你觉得是这个名字叫起来，你自己高兴，你自己舒服，就可以。

我们刚才说到，村网通在地方运营情况中，需要具备这两个条件，还有一个条件呢，我认为啊，最好是有，但是你如果条件达不到，或者说还没有下定决心，那么你可以再往后拖些天。那么这个条件是什么呢？就是成立实体运营中心！你得有一间办公室，你得像做事儿那样，我们目前加盟的负责人里面，有很多的负责人，根本就没有实体运营公司，一天到晚做其他的事情，兼职运营村网通。但还喊挣不到钱。你连个公司都没有，都没有注册公司，你连个办公地点都没有，你甚至都没有一个员工为你说正儿八经地跑村网通这个事儿，你一天到晚，你的所有精力都在别的事儿上呢，做村网通你只是个兼职，你还在那儿喊我们挣不到钱，我怎么挣到钱啊，不付出，不去做，上哪来钱去？

那么做实体运营中心，是不是真能挣到钱呢？我可以告诉大家，只要你做，只要你认真去想，只要你这个人的脑子还没完全坏掉，你一定不会赔的，一定是能挣到钱的。

当你具备了前面得条件之后，我们应该怎么做呢？

当你准备做村网通这一番事业的时候，当你准备下定决心，投入的时候，那么我们该怎么做呢，做为一个地区的负责人，不管是哪个级别，你首先；要做的就是和你的下级进行沟通，和站长进行沟通。有的人说，我给下边的人讲了，他不理我，站长也没几个理我的，我好像被他们架空了一样，我也管不着他们，他们也不让我管，工作很难推进。

在这儿呢，我要多讲一讲，怎么样和我们的下级负责人做好有效的沟通，如何和我们的站长，做好有效的沟通，这是什么呀，这是一门艺术，什么艺术！管人的艺术，那么你现在碰到沟通困难了，很正常！为什么很正常，因为你之前没管过人，你不知道怎么管，你现在开始创业了，要管人了，突然之间发现，不知道怎么管，这肯定要有一个过程，过程中需要你学习。

那么学习什么呢？怎么样去管理下属，村长站长怎么样去管理？我们在一个企业里面，我们经常会看到：有的这个上级负责人和这些员工，打成一片，非常和谐，平时在一起气氛也非常的好，但是总有个别负责人和下边这些员工之间，闹得非常别扭。员工经常说：我最喜欢我们这个领导，但那个领导我最讨厌他了。

那么是什么造成了这么一种现象呢？是人！人是有感情的动物，他不是一个工具，它不是一台电视，拿遥控打开了，他就听你的；他不是一台空调，你想让他热、他热，你想让他冷、他冷。他是人，他有感情，他需要得到尊重，他更需要得到你的帮助，但是；他不需要你上来就给他这种我要管你的感觉，所有的管理，都不是在管理，而是在沟通。

那么说到；人的感情，我相信；我们所有认领村站的站长，做了农村电商网、开了店铺的负责人，他们都对农村都有一种特别深的感情，这份感情一定不会差的，一定很丰富，所以我们当管理这些人的时候，我们不要上来就盛气凌人，给人感觉我要管你，我就是来管你的，你是归我管的，这种感觉，不要给别人。

领导的权威，不是你吓别人，你的权威就来了，不是说你感觉比别人控制的区域大，比别人的权利多，你就是领导，不是这样的。领导的权威都是在不断的关怀、不断的感情沟通，这样的基础上产生的，什么是好的权威，就是他尊重你，非常的尊重，但是还害怕你，这才是领导的权威。

那么怎么样和我们下级负责人和站长进行有效的沟通呢？有的人说，我给他打电话不接，发短信不回，加微信不回，加QQ也不回，没办法，一点都不尊重我。办法一定是人想的，并不是说他不回你的短信，也不是说；他不通过你那个QQ，是你发的短信内容不对，加QQ的时候，写的备注不对，一定还是你的问题。

还有很多负责人跟我说，我加了那个站长了，还没几天，把我给删了，我加了他微信，把我拉黑了。那么我想说呀，还是你的工作没做到位，那么怎么样和这些（同仁、下级、站长，）进行有效的沟通呢，今天我们要讨论讨论这个话题。把好的经验，把管人的这些经验和大家做一个沟通。

我刚才说到，人是有感情的，需要尊重，他更需要怎么样？除了尊重，他更需要从你这儿得到帮助！他除了，需要（尊重）最基本的之外，她更多的希望从你这得到，一定要记住这个词语，叫（得到），得到了，人就受到尊重了，心里舒服了，就坦荡了，就可以跟你很好的沟通了。

那么怎么样，让我们的下级负责人和我们的站长得到呢？沟通的时候，我们有一个非常好的方式和方法，比如说：我加了他的这个微信了，我刚加上，我就给他发了一个一毛钱的红包。这里有两种情况：第一种情况是什么人？不好意思，哎呀，这领导怎么刚加上就给我发个红包，怎么好意思啊，第二种情况是什么人，我管他多少，反正是给我，我就收着。你放心，从他收你这个红包开始，不管他收了还是没收，他心里对你的感觉就不一样了。

我们山西省的负责人老魏同志，每次开始讲课之前啊，他都给大家发红包，这个红包，不是说多或者少的问题，他是给大家沟通的一个工具，让大家感觉，这个负责人大气，给人一种亲切感、舒服，所以我们的地区负责人，和下面沟通的时候，也要采取适当的策略，当然不一定全部采用这种方法，但是你可以考虑，你可以想，你可以从我说的话中，考虑这个问题。

沟通非常的重要，记住，不管你是跟谁沟通，都不要给别人一种管人的感觉，管人的感觉很讨厌，什么样的感觉好呢，我来帮助你，我和你交个朋友，不管你排斥，还是不排斥，我都好好谈，这么说，我们一块儿好好的聊聊。

你放心，当你没有什么盛气凌人的感觉的时候，甚至让他感觉，你特别的尊重他，或者说是甚至比他还低人一等，他的感觉就来了，他愿意和聊，愿意和你说，这样啊，我们的沟通就起作用了。

所以这个沟通的作用，这个管人，它是一个艺术，我们任何一个人，在我们创业的过程中，都会面临这么一个问题。那么在国内很多创业，最后失败了，有百分之四十，是因为团队，是因为领导没有管人的这种经验。我就是领导，我就盛气凌人，你们就必须听我的，不论是合作伙伴还是下级；人都需要尊重，再大的事儿，沟通都可以解决。

我希望；我们所有的村网通地区负责人，在我们创业的路途中，不要一上来就折在了沟通上，折在了管人上，我们一定要重视人的感情，（重视和尊重）每一个人的每一句话。

所以我们在和下级负责人，在和我们的村站长，进行沟通的时候，我们一定要怀着一个谦卑、尊重的心态去沟通，有必要的时候，付出一点小小的东西，比如红包，比如几份宣传页等等。

当我们和我们的下级负责人、我们的站长进行沟通了以后，或者说进行了初步的接触以后，我们需要干什么呢，还是我之前已经说过的话，叫做数据整理。你要认认真真地，把每个人的情况都详细地记录下来，每个人的电话号码、微信，这个人是做什么工作的，他现在是个什么样的态度做村网通，有没有可能性进行引导，有没有可能性进行更多的合作，这个一定要记得非常清楚。

每一个人，当你把他的情况摸清楚之后，你才有可能性，有方向进行进一步的沟通和交流。你作为上级领导，你的心胸要大气，就像你一个父亲管理孩子一样，当我们的孩子犯了错误之后，我们的中国很多家庭都是上来暴打一顿。在美国你暴打孩子，你就犯法了，直接进去了，为什么呀，打能解决一些问题，但不能解决实质性的问题，还会让儿童扭曲性格。

世上大部分的事情，都可以用沟通来解决，讲一个案例，我曾经的领导，看我很不顺眼，我看他也不顺眼，两个人谁也看不上谁，拉倒吧，谁也别理谁了，因为我的这个性格，以前年轻的时候也特别的倔强，结果两个人整了半年，谁也不理谁，最后啊，有一次在路上撞到了我，我把他给撞了一下，他摆了我一眼，两个人什么也没说话，都回去了。

回去之后，我心里在想，这个气啊！难道就这样置下去吗？其实两个人都很清楚，他也没有什么太大的错误，我也没有什么太大的错误，这个时候看什么呀，看心胸，心胸有多大，未来的事业有多大，当我想明白这个事情之后，我当天晚上就拿着礼品，去他家了。领导，这个事儿，我错了，我这么长时间以来一直....，还是年轻，我向您道歉。你看嫂子这是一个礼品不成敬意。。。。

就这一次，我低下了头，但是人生发生了改变，两人的关系发生了质的变化，然后你发现，你的生活变得丰富多彩，走路的感觉都不一样了，为什么呀，你处理了一件事，心里的疙瘩事儿。当然，他后面也给我说：我真佩服你的心胸，我也知道这个事儿吧，你没什么太大的错误，咱俩都有问题，你先低下了头，行，你赢了。

记住，当你和别人沟通不愉快的时候，当你和别人发生争执的时候，当你和站长和下级地区人之间，发生了激烈的，让你郁闷的事情的时候，你要记住；这一定会有一个人，先低头，（你先低头，你就赢了），当你低下头，当你抚下身，把这个事情处理好的时候，你其实就收获了对方的心。

当你做到这些事情的时候，当你认为自己不可能认错的时候，你认错啦，你把这个事情处理好了，这种情况下，除了你心里舒服，除了别人心里会感觉内疚之外，你躺在床上，你连你自个都佩服自己的心胸，一个人的心胸有多大，外面处的人会有多多，你的朋友圈子会有多大。

所以，当你按照，我刚才说的这些（方式、方法、心胸），去处理、去接触、去帮助我们的下级负责人和我们的站长的时候，你一定可以做一个比较杰出的领导人，这一点是不容置疑，所以建立和我们的下级负责人以及我们的站长这种关系，这种友好的相处是第一步的，是特别特别重要的，你放心，这些人将来都会成为你的左膀右臂，无论现在还是将来，这些人里面有一大部分会成为，你的很好的兄弟，很好的姐妹。

当我们和（我们的负责人、我们的站长）建立了有效的沟通，了解了我们下面地区，各个地区情况的时候，我们就可以战斗了，我们就可以有的放矢了，那么做什么呢，怎么做呢，好我们下面说具体的办法。

**我们首先要知道，我们的客户是谁！**

我们一定要先搞明白这个问题，我们做农村的互联网，那我们的重点客户是谁，这个问题，每天都要在大脑里转，每天都要想，每天把这几类人，写在你的本子上，天天考虑他们，天天想他们，他们是谁，他们现在的状况是什么样，他们需要什么东西，我能提供什么东西，这几个问题，每天都要在脑子里想。

第一个问题，我们的客户是谁?

大家想一想；我们这些平台做出来之后，客户是谁啊，我们很明白，我们的客户是在村子里的（书记、村长、在村子里面做事业的人、农业公司、是农村合作社、是家庭农场、是返乡创业）的人等等！这几类人，一定要写在本子，还有一个特别大的这个客户是谁，当地政府！

这些政府或者说这些人，我们怎么去接触他们呢？有些站长说：我今天打了个电话，给我们那个书记，直接给我挂了，没说两句就给我挂了，我给那个政府，那个办公室打个电话，根本不理挂了，我去那个政府办公室，竟然说不接待，我们这个不是官方的，人家不理，我去那个商家去谈去了，人家说：我们这个没什么实质性作用，以后再说吧，把我打发了，等等！一系列问题。

那么我们再想一想，我们去之前，我们怎么想，我们肯定在想啊，我去了之后，我就是想让他开通村站，我就是想让他，在我这儿开通一个商铺，我就是想让他在我这儿，怎么怎么样，这是什么情况，这个是你的出发点，就是：让他付出，你收获！你想一下，你去了之后，就是让他付出，你收获，他肯定是抗拒的，这还用说吗？

那么我们应该用怎么样一种的思想，（去做商户、去做村支书、去做政府、去做返乡创业者）的工作？我们要用一个服务，要用一个贡献，要用一个我们给他提供什么的这么一个前提思想，去找他。先把思想准备好了，先把能为别人准备的东西，想好了，然后你再去找他，那自然肯定是不一样。

那么，有的负责人会说了，我能给他提供什么呀，我没找到一个切入点啊，今天啊，我们在这里好好说一说，我们从哪个地方，来找切入点。

首先；大家想一想，（商户、农村合作社、村里的村长）；他需要什么。他需要什么？他需要宣传！那么怎么样，我能给他做一个宣传呢？这儿呢，我们很多平台呀，就起了作用了！什么平台呢？我们的村网通的村站，我们的中国农村信息网，也就是村网通的门户站，我们的农业链，我们的新云站，我们的省市之家，我们的区县之家，我们的乡镇之家等等。

那么这些平台能起什么样的作用呢？能起到一个采访报道的作用！这个时候，可能很多的负责人，恍然之间，明白了。还有一些负责人没明白，那我现在就要再讲一讲：让大家都明白。你放心，总部设置的每一个平台，它都是有作用的，它不是说放那儿之后，添加新闻，让你弄信息，让你把它搞的这个漂亮啊，这没有任何意义，让你添加几条新闻能干什么呀？对不对，每个平台，都是有作用的，什么作用？

比如说：我给一个农业社、农业合作社，打电话，我是咱们某某县农业信息网，我是咱们某某县这个门户网，我是咱们某某地区的农业信息网，我是总编，现在我们在搞一个关于新农村方面的、实业方面的、农村的商家方面的报道，我想去您那儿，给您采访一下，拍些照片，然后把采访给您发到网站上去，这个事情我们在全县呀，就找那么几家报道，您是其中一家，所以我们想和您聊一下。

您好，村书记，我是咱们这个某某市农业信息网的，我们现在在做大力推进这个互联网+农村这一块儿，我们想在全市找几个村作为典型推广，我想去您那儿看一看，据说您那个村子还有什么特产，我们去报道一下，拍拍照片，也对您，进行一个包装，进行新闻上的一个报道。

你放心，无论是农村创业者、村长、农业合作社、农业公司等等，你说给她报导，说给他宣传，他肯定都愿意，没有不愿意，一问收钱吗？你就说免费，我们这个是支持惠农的，这个政策怎么能收钱呢，免费的。

当你去（创业者、商家、合作社、村长）那里，当你正儿八经的有了第一次接触，完成了这次报道，你就建立了一个很好的沟通，你看这个，我给你的报道发出来了，这是在您那儿拍的照片，给您写的文章，给您的报道。我是一个县的负责人，我还可以联系我们市级上面得，对您这个机构进行报道，我还可以联系我们村网通总部，给您多做报道，多加宣传。

这些接触和报道，他们看到了，这就好办了。明天我去您那里，再做一个深入的采访报道，其实在这个过程中啊，你就可以谈业务了，哎呀，你看我这个项目，我们这儿有个农村的项目，是什么样子的。。。那我们一下能把你这个企业，包装成什么样子的。。。你看你这个农村合作社，连网站都没有，我帮你建一个，也没多少钱，你掏个茶水钱就有网站了。。。大家的代理价也很低，你再给他打个折，你三十块钱代理价，你给他收一百块钱，九十块钱。

当你去想办法，去接触到客户，去发展这些客户的时候，你记住，第一时间，一定不是索取，而是付出，是给别人什么东西，当别人拿了你的东西的时候，那就不一样了，他接受了你的报道，对吧，有的村长，书记啊，都是老书记，很多地方的村支书，村长啊，他从来没有被人正面报道过，他从来没有说在网站上看到过自己的“伟大的”信息，看到自己的照片啊，很正面的一个形象啊，从来没有过这一次，你把他搞定了。

当我们切入到这些客户之后，那我们进行后续的一些工作，那就看各位的能力了，对吧！那每个人的能力不同，做的事情不同，肯定收获也不一样，但你记住；只要你坚持，做用心做，只要你不是个傻子，只要你动脑子，你一定能做得很好，一定能用好村网通，能利用这个平台在本地区发挥很大的作用。

那刚才我们说的都是（商户、商家）是吧，那我们发布了信息之后，我们的采访好了，我们给他发到新云站上去了，我们给他发到本地的农业链上去了，乡镇之家，区县之家，省市之间等，这些的平台，我们都给他发上去了，甚至村站都给他发上去了，那你得让别人看吧，你给别人说，你看我给你发了，你看看什么效果，这个时候别人肯定愿意看看啊，给我报道了，我肯定要看一看，对吧！好啦，那么就有一个问题，什么问题？就是你网站的问题啦。

当别人登录你的新云站的时候，连个网站都没有更新完，当别人登录你的农业链的时候，里面的信息，差三差四，连一半都没有更新完，首页都没有，没有信息，现在大家应该明白为什么，总部来做这些新云站，来做这些农业链，为什么要大家搞这些平台，每个平台都有每个平台的作用，现在大家明白，为什么让你更新好了吗？为什么让你把它弄得美观大方了吗？都是为你后边的工作准备的，都是你的一个工具。

那么在说我们的地方政府。地方政府很需要我们这样的平台，我们近两年来，村网通上线快两年了，对吧，两年来取得的成绩，大家都有目共睹。还没有哪个平台，像村网通发展这么快，仅仅两年的时间，发展到这样的一个规模，没有。那么两年的过程中，我们接触了一些地方政府，包括前两天，刚刚和这个广州的从化区政府合作的荔枝节，他们很支持村网通，很希望村网通在本地发展好。

那么，怎么样去和政府进行接触呢？很多人都说政府高深莫测，我们不好接触，我们是一介平民，怎么能和政府打交道呢？现在的政府和以前相比，别说和十年前，就算和五年前的政府相比都不一样，现在的政府，只要你做的事儿，确实是为民着想的事，政府还是很支持的，关键问题是你怎么让他知道你这个事儿是为民做的事儿，你怎么接触到这个政府的负责人，怎么接触到这个单位的负责人。

我们很多政府的领导啊，他没时间见你，主要是他不是不想不接待你。政府的领导，事安排的特别多，特别满，再加上中国的这个政治，会特别多，今天开会，明天开会，后天去外地开会，再后天去下边，这个市场调研开会去，会特别多。领导他不是没时间接待你，他是自己的时间，自己都掌控不了，所以在这种情况下，我们怎么样和政府领导进行嫁接，让他们明白我们村网通呢？

这里啊，我要插一句，你要是想和政府进行接触，获得政府的支持和帮扶，你记住啊，你一定要，把我一开始讲到的，那两条儿做好，我讲的，基本的，两条做好，第一要有自己的公司，第二，要特别熟悉村网通旗下各个平台的作用、功能。如果你没有这两条，你也别接触这个政府了，政府也不会信任你。所以在接触政府之前，这两条是必须的，你也必须了解的，必须办到的，你办不到这两条，没有这两条的基础，也不要找政府，找了也没用。

那么接触政府领导，最好的方式是什么呢？

两条方式！

第一条方式；就是从下往上走，什么叫从下往上走，用我刚才的方式。你可能找上面的领导不好找，但是找下边儿人不一定不好找。比如说：你找了个村长、村书记，经过你的一番工作，他对你的事儿，有了深刻的认识。你看这个村长，咱们这个事儿，我想在咱全镇进行推广，能不能和镇上的领导，哪天吃个饭聊一聊，对吧，你帮我这个事儿，我重点就是给你这个村子里提供最好的服务。

这个任何一个政府，所有级别的政府，他在国家往前推（乡村振兴）的过程中，他都有任务的，他也想找这样的平台，找这样的人，现在的这种环境啊，大家都看到了，对吧，（党中央、国务院、中央军委）全方位的，提起（乡村振兴）这么几个字儿，那地方政府在这个问题上，肯定也是重点落实国家的政策。他需要，只是你没跟他接触上，所以这呢，就是从下往上这么推。

当一个镇的领导，发现你这个事儿不错的时候，这个事儿不错，咱们在镇里搞一搞，搞得不错的时候，别的镇发现了，你们那个镇那个村网通搞的不错，我们这也搞一稿的，还没多长时间县领导知道了，把他叫过来，咱们县里搞一搞这个事情。。。所以当一切的这个东西串起来了之后，他就会好办了，这是第一条，什么第一条呢，就是从下往上走这么一条路。

那么第二条路是怎么办呢？从上往下，怎么样从上往下走？比如说我想让这个县的商务局的领导，让他重视我这个事儿，他怎么重视这个事儿呢，你放心他没时间，见你这个东西，他没有时间见你，了解你，对吧，好啦，准备好材料，准备好材料，给他发快递，这是你如果没有关系的情况下，接触上层领导的唯一的办法。发快递，怎么发快递呢？

现在这个总部呀，已经制作了专门给政府的合作函，地方负责人没有的，或者不知道怎么回事儿的，找客服中心问一下，另外各大区那里，都有总部发过去的现成的东西，比如说你已经搞明白，我们这个县的商务局的局长是谁，商务局在什么地方，我想给这个政府合作，但是苦于无门怎么办呢？发快递。怎么发？

两条路！

第一条路，你直接找总部，直接找你的大区，让你大区代替你，把这个东西，发给你们当地的政府，比如说你县里商务局局长张三办公室电话多少、地址多少，告诉大区或者客服，然后告诉客服把你的这个联系方式写上，写在这个合作函上面，给他发过去。如果说你想自己发一个，自己的内容，有自己的内容也可以，你让大区给你邮寄一份，你也可以通过你自己的方式发过去。

在这里呢，我有一个小小的建议，我建议所有给领导发函方式的负责人，你都要附上一封信，一封信，一封很短、很诚恳的信，那个信的内容，主要说什么，主要说：我们是一个什么样的平台，我原来在外边打工，我现在返乡创业，我现在在农村中做一件什么样的事情，这个事情呢，国家也在推，我很希望可以，得到当地政府的支持。

如果是返乡创业的大学生，那这个优势就更明显，很有必要，你写信写的更诚恳些，我是某某大学毕业的大学生，我决定返乡创业，我决定为这个家乡农村作贡献，我响应国家的政策，我希望得到咱们这个局长，咱们这个单位支持，你有必要，实在不行，你把这个大学期间的，这个荣誉证书，甚至你的毕业证书，复印一份放在里面，让他知道这是一个确确实实的返乡创业的大学生。

接触政府，还有第三条渠道，什么渠道，通过商家！各个地方政府，他对本地的涉农商家，他有很多的政策，每年国家都往下面拨很多款，他总会找一些比较合适的，企业，涉农的企业，给他们拨款，也包括一些扶持，比较好的政策给他们。那么如果你找到一家这样的涉农单位，那么好了，通过他跳跃一下，接触到上面得领导部门，这也是一条方案，所以接触领导，接触当地的政府，这是三条方案，大家都记住了。

当你接触领导也好，还是准备聊商家也好，这些东西的时候，我觉得，除了村网通之外，现在有很多的自媒体平台都很火，比如说今日头条，QQ、微信、等等！各种的自媒体平台，你既然要做农村互联网这一块儿，你很有必要注册一下，甚至搞一个公众微信号，发什么东西呢，就发自己在农村里的这些东西，这些东西能给人带来一些可观的流量，一些关注者、追随者，或者说合作者。

当你做这些内容的时候，你放心，本地也有一些像你这样的人，在搜索本地的相关信息，没准就找到你了，找到你之后，这个合作就开始了，你的各种资源，慢慢就来了，这叫什么呀，掌握主动作用，掌握媒体先机，把这个媒体掌握在自己手中，无论将来的宣传还是作为自己的辅助工具，都有很大的作用。

我们刚才讲的，都是一些我们平台，外围的一些工作，接触我们的客户，接触我们的政府，做好相关的工作，办法的问题，那么什么是一些基础的东西，还有一些基础的东西，就是利用我们的平台去挣钱，我们的平台已经上线了好几个，很多人不知道怎么样，用这个平台挣钱，每天就更新几条信息。

我们今天再把怎么样，利用这些平台去挣钱，告诉大家，我们现在一个一个的说，村网通是整个村网通系统里面最基础的一个平台，这个平台的作用就是为每个农村、每个社区，建立一个网站，建立一个门户网站。那么我们作为地区负责人，怎么样，用村网通挣钱呢？

（村网通）它是一个非常基础的信息发布平台，包括了村聊聊。那么地区负责人，怎么样用村网通挣钱呢？第一个挣钱的方式或者说渠道，那就是网站的流量。大家都知道，每一个流量，它是有钱的，那么本地区的人，发布的信息有个流量，那我们的地区负责人，有相关奖励的，那么这个钱怎么样能够最大化、赚的更多呢？

我在我们的村网通总后台，看到这差距特别大：有的地区负责人每个月的收入，好几千块钱，有的地区负责人，每个月几块钱，这个差距特别大！结果为什么差别这么大呢，那就是因为，有的地区负责人，找到了门路，有的呢，不知道！

那么这个流量，说白了，就是流量越多，站长赚的越多，你赚的更多，那么怎么样，让这个流量，更大化更多呢？这就需要你呀，你自己，包括你下面的站长，要明白一个道理：那么村站应该发什么信息，什么信息，能够让大家浏览量更高，怎么样让大家浏览量都更高，这个问题特别的重要。

那么什么是比较重要的信息，大家爱看的信息呢？

我把他分为三类！

第一类新政、第二类怀旧、第三类猎奇。

第一类新政，什么是新政？

新政就是新的政策，和农村、每个农民、每个村干部息息相关的政策，这个政策很多人愿意第一时间了解，了解完之后，看看对自己的村子，对自己有什么样的好处。

第二类是怀旧，什么是怀旧？

比如说；我在这个小学毕业时候的照片，比如说；我和几个小伙伴儿，多年前拍的一张照片，比如说；这个村子，十年前的照片，比如说；多年以前，那个村子里，有个什么样子的这个场景，现在没了，当时的照片；比如说，谁谁的爷爷当兵的时候的照片，等等一系列的这些照片，这些事情都是大家爱看的。

我刚才说到，我们的人是有感情的，他看到这些东西的时候，他有一种怀旧感，有的站长做得更棒，怎么做，他把这个村口儿的照片儿，十年前的放一张，再把现在自己拍了张照片再发一张，一对比，无论这个村子里的人，在老家的人，还是说他已经在外面打工，漂泊了很长时间，哪怕是一个在海外已经定居的人，当他看到这些东西的时候，他也会有一种心里的这种乡情。

当你把整个村子里的东西发上去的时候，那个浏览量一定是很多的，有人说：我发了一张小时候的照片儿，没人看，你放心，这个东西是日积月累的，当你突然哪一天发一张照片，有人看了，他没准儿还会看看你之前发的，其他的那些怀旧的照片和现在村子里的整个的场景，这毕竟是当年生他养他的地方，他爱看，他喜欢看，他甚至从你的网站上，进行专门儿下载保留下来这张照片，让他的亲属让他的配偶看。

他会在一个遥远的地方，那打开村网通的网站，打开这个村站，他可能告他的老婆，你看我们村，当年我就是从这个村出来的，哎呀，你看这个村子，当年的场景是一种什么样，现在的场景，又是一个什么样的，就这个地方，我当年还在这个地方和我两个小伙伴儿打过架，当年，我还和哪个小姑娘，在这个地方约过会，这种怀旧的感觉，这种人的感情，是永远磨灭不了的，只有这种东西，只有这样的东西，才可以让人产生感情，才可以留住人，不停地到你网站上浏览。

第三类是猎奇，什么是猎奇？

这个我们村旁边有条马路，而且出交通事故了，轧死一个人，我们村子里的，某某路改道了，大家注意了，这个地方就在改道，不能通过了。我们某个地方，出现了一个比较诡异的事情，等等！或者你转发一个大众的，或者说第一时间的花边新闻，或者你转发一个某个地区某个镇、某个地区、某个地方，发出了一个什么奇怪的事情，让人看了之后，心里很过瘾，很猎奇的感觉，他们愿意看，所以第三种就是这种猎奇，每个人心里都有一个猎奇，这么一块儿地方，都有好奇心，好奇心会引导人到你的网站上看，你想一下，当你这个网站上有很多的好奇的东西，他自然而然就不停的看，不停地浏览了，他就经常来。

我认为这三类，是大家也应该记住的，是可以带来巨大的流量，一个村子，别看它小，它有很多的故事，还有很多的起源的东西，还有很多让你写不尽的人和事儿。有很多人说我的村站，不知道放什么东西，村里的事儿太少。说这话的那些人呀，是因为你没有进入这个村子的故事，我相信；即使一个村子里的老太太，他都能够跟你说上这个村子里的N多事，三天三夜你都写不完。

我们作为一个乡情的传播者，作为一个村子信息的传播者，我们的任务，就是让村子的事儿往外传播，不论这个村子里什么样的事儿，所以说，当你想往这个村子的网站，上面发信息的时候，你放心，这个村子里，永远有你写不尽的事，你甚至给一个商家报道，你甚至跟一个小学，一个幼儿园拍几张照片，发上去都是事。有一个站长把他的孩子在幼儿园，这个事情发到上面去，拍了很多照片，别人家的孩子家长他也看。

一个小学的老师，经常在孩子们举办活动的时候拍一些照片，经常学校搞什么活动出游的时候，拍张照片，长此以往，很多家长形成一个习惯：今天我们家孩子出去搞活动去了，我看看，这个当时的情况什么样的，我通过村站看看照片，家长们，长此以往形成了一种习惯，时不时的就到你村站来看，这样自然而然养成了一种习惯。

除了村庄的流量费之外，我们还可以代管，很多人，有的村子里的站长，他在外面，他准备回乡创业，我之前的课堂也讲到了，有的人他并不想天天管村站，我们就代管，代管的方式就是签协议，一年多少钱，你只要跟他讲明白现在的大环境，互联网的作用，这个村站能给他将来带来什么，一年五百，一年一千，这个钱还是有人愿意出的，这个镇上，有十个村子，那么；有一个、有两个，愿意代管的，这也是你的一个收入。

我们还有一个收入是什么呢？广告位！

我们的每一个站长，每一个地区负责人，总部都给你分配了广告位，我看到有很多的广告位空着，大家不知道怎么用，为什么空着？那是因为你之前就根本就没接触过商户，你没有按我刚才所说的，这些办法，去和商家打成一片，当你和他们很熟之后，我告诉你了，每个人都需要宣传，那你告诉他，把你这个产品放在我这，全村子的人，全镇人，全县的人都能看到你的广告。

那多少钱呢？这个东西就是你定价，你说多少是多少，每个地方的经济情况不一样，人也不一样，按月收，一个月二百、一个月五百，都可以。你放心，只要你聊的商家多，只要你手里的商家多，只要本地的商家都在你手里，一定会有人做广告，广告是需要你出去拉的，不是你的在上面放个图片，告诉人家，广告位招租，人家就来找你了，人家不懂，需要你说，需要你讲。

我们的广告位很多，除了村网通村站，村聊聊，小商通，农村信息网，我们每个平台都给地区负责人提供了自己的广告位，你自己算一算，自己有多少广告位，难道广告位不值钱吗？你将来就会明白，这些广告位是一个多么巨大的财富，未来农村的互联网发展起来的时候，在不远的将来乡村振兴进入到一个阶段的时候，你就会发现这个广告位是多值钱啊。

农村电商网，农村电商网就是让每个商家、每个农民，可以便捷地开网店，卖东西。从目前总部给大家的政策来看，总部都是在倒贴，你当地的农民，你卖一个什么东西，总部也不收他的中介费，卖多少钱就是多少钱，而且从这个钱里面，总部还会乘以一个百分比给你地区负责人，这也是总部掏钱给你，卖多少，乘以一个百分比再给你。

只要你这个地方的商家够多，只要你给这个地方的商家讲得透，他通过电商网进行了建站，进行了卖东西，你就有收入，农村电商网也给你留了广告位。合作不错的商家，我给你一个广告位，哪怕你收的钱，很少，那也是钱啊，很多商家，他不是不愿意在你这投广告，不是不愿意在你这里建网站，是你讲的不够，接触的少。

农村电商网，它是村网通平台里面，唯一的一个可以卖东西的网站，别的平台，总部基本上不会再开发相关的卖东西的功能，有买卖这个功能啊，只有这一个，随着村网通各大系统的上线，它都会，把这个买卖，嫁接到这个网站上来，有人说这个系统，现在推广的不好，很少人知道，如果很多人知道，像淘宝，要到了淘宝那个程度的话，那你就真躺着挣钱。

如果到了淘宝那个份儿上的话，你想想，你要再乘以现在的那个百分比，能挣多少钱，你自己估计都躺在床上，睡不着觉了，乐的，我们现在推得这个东西，我们现在收的钱很少，很便捷，哪怕现在你现在建设个网站，买个域名，那都很贵，这儿只收你一百多块钱，还跟你这个商家建了网站，还做了宣传，你看看哪个平台有这样的情况。

农村电商网，总部在逐步进行完善的过程中，现在也发现了很多问题，我们正在优化、整改，这个往外推的时候，那是很快的，因为现在所有的电商，所有的这个大的平台，他没有像咱们这样，这么简单的，都很复杂，大家都知道农村电商网很简单，卖东西，功能，都特别简单，一学就会，以后推的时候，大家都知道这个平台的时候，那上订单将特别快。

当未来的村红直播上线和农村电商网进行嫁接的时候，那一边直播一边就卖东西了，卖这个速度是很快的，视频的传播速度更快，你现在告诉这些商家，我们将来这个村红直播一上线，你可以在地里，一边直播一边就网上卖东西，那你现在掌握着，这个市，这个县，这个乡镇，所有的商家。这些商家将来都要听你的，都要在你这里展现，你说把谁排第一位就把谁排第一位，你就是老大！

纵观国内所有的农村电商平台，你还能找到另外一家，比咱这个更像回事儿的吗？农村电商并不好做，咱们走的这个路，已经非常非常便捷，所以我们所有的地区负责人，你一定要抓住这个机会，抓住这个在地方做工作的机会，把这些所有的商家，所有人在地方的创业者，抓在手里，到了手里面，将来这些人都是你的，这些人的钱都是你的。

土地流转网！我之前强调过土地流转网是一个特别重要的平台，土地流转网，它将来不管是你用，还是农村人的人用，将来政府也会用，我们会给政府开通专门的政府发布平台，发布接口，那这个怎么弄啊，这个土地流转网怎么样找地源呢，这个特别简单，特别简单，只要你按我刚才说的把那些商家，那些什么村长，书记啊，都拢在你手里的时候，这个地源会源源不断。

有的地区负责人问我说：我把我们这块儿的书记村长，很多这个商家，甚至很多有地的农民，都很熟悉了，我这儿有地源，有很多承包地的，但是我又没有人来承包我的地，我哪儿弄钱去，我不知道怎么弄啊，我想告诉大家，只要你手里有地，资源是你的，特别简单，怎么简单法，你可以给这个村长，你可以谈好或者给这个商家谈好，以后到你家问地的，你让他找我，我这儿有中介费，咱俩分。

那么你还可以怎么样呢，把你这个地啊，你作为一个中介，把你这个帖发到别的平台，不一定只放在村站，各种分类信息平台和本地的论坛，等等，你都发布出去，通过你的微信公众号，通过你的微信空间，全方位的进行传播，当你去全方位得去做这个事情，手里资源够多的时候，一定会有人找到你，也一定会有人，找到那些书记、那些村长，那么你们之间，可以有一种合作，合作生财。

土地流转网，下周左右的时间，总部会为一些专门的操作文案、协议样本，会下发到oa系统，各位地区的负责人，可以按照文案的说明，可以根据协议的内容，进行做土地流转的工作。

农家乐导航网！

农家乐导航网，这个是一个很有意思的平台，什么叫很有意思，吃喝玩乐为一体，就是让人玩的，大家想去农村玩，想体验天然的农村环境，想放松自己的心情，那就去农家乐导航网，找一处安静的地方，休息两天，放松一下，这个事情，我以前经常干，我也认为在城市里的很多白领喜欢干，未来这一定是个趋势，就是到乡下去休闲。

农家乐导航网，我们的地区负责人怎么赚钱？

这里有几个版块！

第一版块儿，就是每一个商家进来之后，他都是免费进来，但是一般的商家都会选择认证，让自己看起来更合法合规一些。认证费也不贵，今年应该正式运营之后的运营费大概198块钱，一年198块钱，这里面有多少钱有你的呢，政策也已经出来了，只是没发布而已。每一级负责人呀，从这个198块钱里面，都有自己的一份儿，也不管你做没做工作，他都有一份，讲到这儿，很多人不服气说：你看这个县级人，他什么工作都没做，还能拿一份儿钱，我作为这个镇级负责人，都是我在忙乎。你放心，只要总部这么安排的这么一个级别，他肯定是要付出的，即使他今天没付出，你放心，未来，他肯定会为你服务，为这个地区服务的！总部不可能允许一个人永远这样，不劳动，还能拿到钱，天下哪还有这样的事儿？你放心没有的！

同时这个198块钱里面，有120块钱是地区负责人的，这120块群是谁的呢？就是这个商家还有一个选择客服的机会，在我们的会员中心里面有，他选择了谁就是谁，比如说他选择了一个县级负责人，，这个120块钱就给你，按月给你钱120块钱，每个月10块，这个月选你了，给你10块，下个月你服务的不好，人家烦了，他选择另外一个客服了，对不起，下个月的10块给别人，所以这就要求所有的地区负责人，认真做好每个商家的工作，做好了，钱就是你的。

村网通手里面，有很多农家乐的信息，但是不全，差很大一部分，这个全国一共有多少家农家乐呢？总部的数据统计，官方的相关的数据来看全国的做农家乐的，一共有150万家左右，你算一下平均到你那要多少钱。

农家乐未来会成为人们消费的一种很好的模式，那除了我刚才说的，那些基础的小钱，我所谓的小钱之外，你还能挣什么钱呢？你想一下那么多的农家乐，大家都知道未来的农村发展越来越好，振兴农村现在大力往前推，我敢说，五年之后的农村绝对让你惊叹，绝对让你用（惊叹）这个词语来表达，当那时候这么多的农家乐涌进。那么多，看到了农家乐挣钱的人在这儿，你想一下；你这个镇的农家乐的平台，被你掌握着，你想一下对你来说，是一个多么大的一个财富。

对你来说是一个多么好的一个平台，是一个多么大的一个资源，所以这些，他就不仅说是一个钱的问题，比如说你自己在这个地方搞了一个农家乐，那还用说吗，最好的位置，肯定留给你自己，最好的广告位留给你自己，比如说很多人说：能不能把我这个农家乐，我这个商家给我放到靠前一点，那行啊，第一位一年多少钱，这都在于你，对你来说都是钱。

还有一些商家说，那我不想掏钱，我也不想建站，我现在这个什么农村呀，互联网我也不懂，我也不想懂！没关系呀，你需要客源吗？我需要客源。那行，我帮你注册一个账号，把你的信息啊，我给你弄，电话留我的就行了，我给你弄，都有了订单我给你，住宿的，我给你，定餐了，我也给你单子，对吧，这个单子是200块钱，最后吃的，那你给我20块钱，你给我1。块钱，当这个农家乐，搞得确实不错的时候，客源非常多的时候，你给他介绍的客源多的时候，他就自己搞了。有的地方的农家乐，搞得不错的很好的，你给他把照片拍了很好，信息发的很全，这个时候自然就会引来很多人，一开始可能不多，慢慢慢慢的人就多了，那你给他单子的时候，你也能拿到很多的、中介很多的提成。还有一个非常好的东西，什么东西，这个农家乐上面呀，这个有很多的广告位也是给你留的广告位，那么这个广告位，未来能起到一个什么样的作用。

比如说；在当地找了一家卖这个，藤椅的，可以说，我这有个农家乐平台，这些农家乐，其实需要经常，更换这个设施，你这个藤椅不错，你在我这做广告，让他们农家乐的来看你的货。你这个秋千不错，你这放我我上面，农家乐的人没准会买你一个东西。也就是说农家乐相关的，需要买的东西，他们院儿里需要的东西，需要进的货，需要买的东西，你都可以把他们拉这儿，做广告，都可以。

大家都看到了，我们那个农家乐平台，专门开辟了一个频道叫什么呀，个人导游都看到了吧，个人导游很有意思，一般的这种平台上，他不会开这个频道，我们是什么意思，让当地的每一个农民都能够挣钱。有些城里人说他今天很郁闷，想找个地方去休闲休闲，要玩一玩，逛逛山水，那个地方，我还想去，还不熟悉，找一个人给你当导游，什么也不用管，当导游就行，对吧，一天多少钱。

这个农村农家乐的个人导游服务，这个你放心，它未来一定很火，你现在可能看不到，它的优势在哪。这个在发达国家，特别是美国，就是个人的导游服务，已经很发达了，中国现在处于零的起步阶段，那么你看到相同的平台上面，去农村玩儿的，只有农家乐导航网，现在我们开了个人导游了，这些人都拢到你身边，那都是商家，都是个人商家，也都归你管，这个里面的钱有很多，商机很多，你自己去想。

今天的时间，过得很快，一不小心两个小时，过去了，还有一些东西没有讲完，最后说一下小商通。小商通的域名很独特，你在行业内找吧，你再也找不到一家平台，说他给商家建了一个站，用了一个独立的域名，com.kim，这个域名啊，很特别，他可以为每个商家分配一个独立的域名，域名是什么呀，域名就相当于人的眼睛，这是一个商家入的门户。

我刚才讲到了（张三送水站），他的名字就可以取www.zhangsan.com.kim，我们的很多的小企业，很多的个人，办的很多的创业公司，小公司需要一个自己的网站，很多都没有，为什么，没有人重视，没看到这个网站给他带来的什么东西，需要什么，需要你去讲，你去说，需要耐心。

我们山西团队呀，有一个地区负责人啊，屯留的还是长治的，做的很好，你们可以向他学习学习。他有做的很多商家，从小商通方面挣了一些钱，那既然是每个商家，他自己现在也心里明白，如果有一个网站会更好，他只需要你给他详细的，去解释：你花两包烟的钱，为自己的建了一个网站，不会建没关系，你可以帮他建。你放心，只要你够耐心，只要你的业务员工耐心，小商家的商家一定不会少。

广州一个负责人，他和这个小商家的一些协会啊，关系搞得不错，做了很多客户，每个地方情况不同啊，你自己再想办法，那么前提是有的，什么前提，就是我们所有的小商家，他现在其实都需要一个网站，他不是说没这个需求，他有这个需求，如果两包烟能够解决的事情，他真的是愿意付出，这个需要你去讲，就说，去学习。

小商通，我们全国目前，有些负责人，已经开始这么干，建网站便宜，我代理价三十块钱，卖给你九十块钱，我先给你建好。这个九十块钱很便宜，我先给你建好，建好之后，我让你看一看，不错吧，不错，后面再谈，我跟你设计图片，我给你代管。你不用管了，这个事儿全交给我了，一年一千块钱，我给你弄得很亮，很漂亮，肯定有人愿意，小商家，千千万，你没做，你不赚钱，不怨别人，怨你自己没干。

我们的下级地区负责人进行招商，很多人说，哎呀，我做了市级负责人，县级负责人，我不知道怎么对下面的县镇进行招商，找合适的负责人来做这一块儿。然后我这儿呢，简单的说一说，怎么样去找合作伙伴，或者说找下级区域的负责人。

那么我们在招商下级区域负责人的时候，我们在想一个问题，那么什么样的人，适合做我们的村网通地区负责人呢？他有什么样的资源，会做呢，那这里很明显，什么样的人，适合做，这个问题，大家只要想一想，就非常明显。

我们在每个地方，都有很多的qq群，微信群，你搜一下就能搜到，什么某某县返乡创业，什么某某市农村电商，比如说某某县，返乡创业的群类似，当然还有其他的名称，你自己想自己去找去，这里面啊，你放心肯定有人是这样一类人：就想在地方做事情，或者说他现在在外地呢，想回来做点事情，我在有些地方的创业群里，经常会看到一个消息：我现在有三十万，我想回农村回老家做店事情，不知道做什么，这些人一定有。

有的负责人给我说：我加了，我地方好几个群，我进去之后，也没说几句话，被人踢出来了，再进去进不去，比较郁闷。我想说的是什么呀，你进去之后，你看看你发布的信息，你别进去就发布：村网通什么样的这个平台啊，村网通正在招募合伙人等等，上去就发广告，要是我，我也会把你踢了。要长期的和群里边人保持互动，偶尔看一看，谁适合干这个事儿，有的私加，单聊。

那么除了，这个这种方式之外，还有什么样的人？除了我们村网通平台，你会发现，全国还有很多的网络平台，在招地区的负责人，他想在地方干，村网通也一样，想在地方迅速的铺开，他没那么大的精力，他只能找地方的合伙人，或者说加盟商。除了咱们平台，你放心，肯定还有其他的很多的平台。那你这个地方，比如说你找了一个平台，这个平台在全国找加盟商了，他已经做了好多年了，你这个地方，正好有人加盟，有人在运营这个平台，这个人就是一个比较合适的人选。

他这个人的联系方式，你也很容易找到，还有一些是，这个人在本地，做了一个分类信息网，在本地做了一个论坛，做了很多年了，做的还不错啊，你可以跟他谈呀，你说啊，你这个平台做的不错，那你如果说做我们这份事业的话，在你这个平台上也同时宣传，你肯定能做得很棒很好。所以说全国的这种平台很多，只要你找到几个，只要他在你这个地方有下面这些区县，有人负责，这一块儿，那你就能找到这个负责人，很好招！

那还有一些，在地方运营电子商务的公司，农业的公司，他们加盟村网通，也能做得很好，有资源，也会操作，自己本身又有产品，而他们这样有产品的人，更容易加盟，更容易合作。他们的产品，可以利用村网通做很多的宣传，他本身也需要宣传，那么村网通给他如何的宣传，提供了这么一个大的平台，它有很多的这个这个资源，去宣传他的东西，他肯定更愿意，所以当你想办法，去找这些人的时候，其实特别的简单，而且有可能就在你身边，很容易找。

尽管；我不愿意在多提，什么大的道理、责任、未来，但是我还是很想说：你做村网通，做的绝对不是一份简简单单的事情，你做的一定是对人生有意义的事情，一定会为本地老百姓，带来实惠的东西，村网通带着使命而来，一定会把这个使命做到底、做到好。

再次感谢所有的同仁能够认真仔细的观看我讲课的文本！

其实对大家还是有些不舍，不过，这并不是我们的离别，而是我们的开始；我们的事业在未来肯定会让很多人羡慕的，但路途绝对还有一些坎坷，还有一些风雨。

今天的分享，就到此结束了，再次感谢各位的聆听观看，感谢各位的学习交流，感谢各位对村网通的信任、帮助，感谢各位在地方所做的基础工作，我代表村网通总部（对全国的地区负责人、站长），再次说一声谢谢，我相信我们的未来会会做得更好，合作的更好。