《村网通站长规划与负责人的心态》培训课程

（文字版）

各位村网通的同仁，大家晚上好，各位可以听到我的声音嘛，听到打个1。

今天晚上我们重点讲两个话题：第一个话题讲站长、第二个话题讲地区负责人，站长我们讲站长的规划，村网通总部对站长的规划是怎么样的，未来的发展在什么地方，未来盈利在什么地方，村网通的站长都做哪些工作；地区负责人我们讲地区负责人的心态，现在应该是什么样子，那么如何跟随总部的总体规划往前发展，如何实施现阶段的行动。

第一部分：我们讲站长。从总部的总体规划大家可能只看到了目前村网通的村站的站长，其实总部规划了好几种站长，他包括了四种。哪四种站长？这个总部的顶层设计很多东西，他是保密的，不会及时地给大家公布，涉及到商业秘密。所以今天呢我们把这四种站长都给大家说明白，讲清楚，大家也了解一下总部的顶层设计是什么样子的。

这四种站长：第一种是我们现在存在的村站的站长，第二种是我们的小区港的小区站长，也就是我们城市里的每个小区我们都会有一个站长，第三种是大学站长，我们的大学港。每个大学我们会有一个站长。第四种是农村或者说叫三农商家站长，这种商家我们也称之他为站长，一共是四种站长。

从村网通的顶层设计来看这四种站长之间是相互呼应的。今天我们来给大家讲一讲，这是四站长之间是怎么回应的，村网通总部对于每一种站长的规划和定位是什么样子的，我们每一个地区负责人每一个站长，要明白总部的整体规划以及下一步的行动。

我们一个一个来讲，我们先讲我们目前现存的村网通的站长。那么很多村网通的站长说现在做村网通赚不到钱，他还没有看到村网通的盈利点在什么地方，他不知道到底在农村如何去发展互联网，如何去做一个站长。那么今天我们在从顶层设计来给大家分析一下，你作为一个站长，总部的设计对你是怎么规划的。

村网通总部对于站长有着长远的规划，现阶段只是停留在第一阶段的规划上，也就是说让你认领一个村站管理好村站。为什么现在只停留在这个阶段，因为这个阶段是测试村网通系统的优劣度，目前这个阶段基本上已经结束了，那么总部的规划是在两周年也就是村网通上线两周年的时候就要进入第二步的规划。

那么有些东西是不能提前公布的，所以呢，这个规划它也是循序渐进地一步步往前推进，那么村网通的站长，那么总部的顶层设计是什么呢，**顶层设计是在每个村，每个农村或者说是每个社区，建设一个村网通村级互联网服务站。**

那么什么是村网通的村级互联网服务站？村级互联网服务站就是这一个村子里面所有与互联网有关的事情，这个服务站都可以做，也就是说当别人不懂互联网或者需要通过互联网做一个什么事情的时候，那这里都能够提供服务或者是商品。

那么马上就要进展的工作就是村网通的村级互联网服务站的系统就要和村网通系统进行嫁接，这个事情呢，或者说这个系统将在村网通两周年的时候实现对接，这个系统呢就是让每一个村的站长都能够在地方成立一个属于自己的农村互联网服务站，那么这个服务站怎么运营，或者说怎么挣钱？顶层的设计是怎样规划的，我们接下来说一下这个问题。

在国家的这种大的环境推动下，这个越来越多的人肯定会返乡创业，那么现在我敢说：就有很多人已经处在观望中，因为大家都已经知道了这个乡村振兴这么一个国家的顶层设计和规划，他在想我什么时候可以回去，他在找一个机会、在找一个平台。现在还有一些人或者说一大部分的人，他还不知道村网通这个平台，我相信随着村网通的往前推进，越来越多的人知道村网通这个平台的时候肯定会有很多人会快速地利用村网通下到农村。

那么当别人还没有说大批地下到农村的时候，当大家还对村网通还不是特别了解的时候，你已经占据了先机。凡是现在能听到这个音频的、这个想返乡创业或者说想在农村做一番事业的人，想一番农村互联网事业的人，那么你绝对是幸运的，因为你提前接触到了村网通。目前国内全方位地做农村互联网的只有村网通，没有其他的。其他的都是一些零零散散的小大小闹的平台，只有村网通是认认真真的、全方位地规划农村的互联网。

那么村网通依然是本着一个原则：就是一个村一个站长，那么我们未来会把它打造成村级互联网服务站，所以呢就是你占据了先机，你把这个村子认领了呢，那么将来我们的村级服务站系统上线的时候，那你就有优先权，你就直接得到。所以这个对于我们先入为主的人来说，你绝对是占据了先机，你不要觉得我认领这一个村站好像无所谓，甚至很多人认领之后很长时间不管，最后导致过期，未来他会很后悔。

那么我们已经进入到村网通的这些站长，村网通总部对你们的一个整体规划是什么样子的呢，你们自己也要放开脑子来想一想你未来的这个场景是什么样子的，或者说你在农村工作的一个场景是什么样子的，那么我们的互联网服务站将来他拥有一个什么样的前景或者发展到什么样的，那么今天我们来详细地来分析一下我们的村级互联网服务站，这个互联网服务站它的功能作用以及盈利。

村网通的村级互联网服务站，我们会一个农村一个，唯一的，那么我们会把它打造一种双重的平台：一种提供服务和商品的双重平台，我们把它分成两部分，一个是服务，一个是商品。这个服务站不仅能提供一些服务，还有商品可以卖。我们会把它当成一种双重功能的一个平台。

会有一些人会提出疑问，你看现在这个农村，我们这个农村没有多少人或者我们这很多的人出去打工啊，对吧，没有人在我们村里，没有购买力怎么办？这个就是你眼光的问题。你现在看到的不是三年、五年之后的农村，国家现在往前推的这个力度是前所未有的，中国历史上是没有过这种、这么大力度推乡村振兴这样的情况。国家的钱、政策、资源，全部在逐步地推向农村。没有农村的发展，国家有很难往前发展，所以这个发展农村是势在必行的事情，所以你这个农村的人一定会越来越多，开发的这个力度一定会越来越大，来你们村投资的人一定会逐步出现。

有些的站长说，我回到农村我搞了一个村网通的村站，那么现在管理，每天发点新闻不知道做什么了，不知道上哪儿挣钱，也不知道从哪儿来做这个相关的这个服务来去盈利。那么我刚才说到啊，这个村网通会把大家规化成了一个一个的村级互联网服务站，那么这个服务站它的功能是两部分，一方面的是服务，一方面是商品，那么我们把服务和商品分开来讲一讲我们的这个站长，村里站长应该怎么样把服务和商品做好来去盈利。

我们先说挣钱这一块儿：你做一个站长，或者你返乡创业你的目的在哪？从这个最初级的这种想法来讲的话，我们是为了挣钱，我们想让自己的生活更好一些，从高层次来讲的话，那我们是想用互联网把我们这个农村的经济带动起来，我想带动一批的人利用互联网和我一块儿来进行致富，所以这两方面都可以考虑都可以去想，而且村网通也能够帮助你去实现。

总部的规划是每一个村一个村网通农村互联网村级服务站。那么这个服务站提供的服务是什么？怎么开始做？在这个村子里建一个村网通村级互联网服务站，当你把这个大牌子往那一竖，或者说往那一挂的时候，那么凡是认识字的人，我相信很多人都明白这个机构是干啥的，如果说他不明白，没关系，跟他讲：这个村子凡是和互联网有关的都来找我就可以了。你不用多说，这个一个月两个月大家都明白你是干什么的了，你只要把架子搭建起来，就会有服务，就会有人来找你，你这个可以放心。

我们的村级互联网服务站这个系统，会在村网通两周年的时候也就是说今年10月1日左右的时候会上线。这个系统它包括了两部分：服务和商品。比如说你可以提供贷款的中介服务：有人在这个村子里他需要贷款，那来找我啊，我手里有些贷款的机构，一些放款的机构，那么咱们可以谈，我作为中介我来跟你谈这，帮你贷到款、融到钱。很多人在这个贷款很难的情况下，他找到你，他绝对是受到了一个很大的帮助。

这个贷款功能未来在你的这个系统上都会有体现，比如说你可以提供贷款中介的这种服务，你可以自行操作这个系统，他上面都会有。我不想搞农家乐了，我想把它转让出去。没关系，你可以来帮他，你可以做这个中介服务，我来帮你转让出去，我来帮你找一个下家。再比如说我想买一辆车，怎么能够买到更便宜的车，若你这个平台上有这个服务还可以找到你，你手里有很多的这个汽车厂商，就可以做中介服务，通过我，你去买这个车，可以打几折、会有优惠，你在这边和他谈好，那边与汽车厂家谈好，你可以两边挣，当然你也可以不挣这个农民的钱，只挣厂家的中介费也可以。

比如说有一个人想搞一个婚庆，搞得好些，你手里面有你县的、市的甚至国内比较好的这种婚庆公司都有，你就都可以联系。想要什么样子的，想花多少钱，你来帮他促成这个事情，当你来做中间中介服务的时候，你手里面联系的一些婚庆公司，这些婚庆公司肯定会给你有中介费啊，这也可以挣钱，这就是所谓的服务，这些东西你都可以发布在平台上，详细地介绍你的服务、你的收费标准。

再比如说，国内有一些学校，他招生，他想招农村的学生，还不一定能深入到每个农村，在我们的村级服务站就有这个功能。比如说这个总部联系了几所学校，或者说你那边自己联系了几个学校，那么什么样的招生方式啊，比如说学美容的、学美发的等等，培训的这种各类机构对吧，学计算机的、学电脑的等等这些机构，那么都可以给他们达成一种合作，现在凡是你能给他们提供中介服务的、那么提供生源，他们也有很多的这种提成报酬，那么你也可以从中间得到这种收益。

今年我们的农村招商引资网也很快上线，这个网站我们会向全国的一些重要的投资公司进行推送，因为这个上面有很多我们的农村的商家发出来的招商引资信息，基层政府、村里发出的招商引资信息，这种大的这个背景往前推的情况下肯定有很多的人抱着钱想往农村去，但不知道投什么？不知道哪儿在招商引资？不知道哪个村想搞一个什么项目？我们这儿就起作用了，我们村里要有人，就是我们的村站长，就是你来做这个中介服务对吧，如果你来和这个村里、和这个投资机构、和这个融资机构进行架桥、进行搭桥，中间的收益，你可想而知，这个不是小数。

你也可以和这个村里的村长、书记一块聊好，凡是村子里面的土地对外流转的、出租的、转让的，大棚转让的、宅基对外出售的等等都可以找你。现在很多宅基地，我不在老家了，我走了，想转让或者出售。现在都有证书了，宅基地有个不动产证书，方便转让或者也出售。所以这种事情，你可以给与村的干部谈好，说这些事情我全包了、做中介服务，当然这个话怎么谈、怎么说、利润怎么分配，那就是你这个能力问题了，这个土地流转、土地出租转让、宅基地出租转让出售，这些的中介费都可以利用我们的土地流转网进行。

那么未来越来越多的人会返回到农村，农村变得越来越好了。城市很多的大厂子麻烦了，农民都走了，他用工出现了问题，就需要不停地进行招聘，我们的农村劳务网今年也会上线，专门为全国的各大企业、各大生产工厂来进行招聘农民职工的，这个厂商和这个站长之间，你给他招聘一个工人，他要给你提成、给你钱的，你完全可以提供这种服务啊，这也是你的一种收入方式。

这个关于站长在地方提供基础的服务工作赚取佣金的这种模式有很多很多，我今天在这儿主要这个挑了几个重要的讲了一下。他其实有很多，比如说发个快递找你、设计一个logo找你、建个网站找你、代购什么东西找你、想娶个媳妇儿找个对象，也都可以找你来完成。这个互联网的作用，在未来的农村，会发展的越来越大，那么你作为一个互联网的带头人、一个平台来讲的话，这些工作你都可以做，那么这些拥金，我刚才讲的这些东西都不是小钱，那么长远来看的话，你完全有很多、更多挣钱的地方。

我刚才说的是服务这是第一方面，服务你完全可以想出更多更多的服务啊，就是为农村服务。我们所说的第二块就是商品。如何在农村经营商品，就是在你那个服务站搞一个超市。我所谓的这个超市，不是纯粹的只卖东西的超市，你要把这个超市和你的服务站进行嫁接起来，怎么嫁接呢？

村级互联网服务站这套系统，有个商品也就是在线超市这一块儿的功能，在线超市这个什么样的功能呢，比如说你有什么样的东西，我们这儿就讲的是东西就是商品啊，不管是柴米油盐还是这个衣服被褥，这些东西你都可以上传上去。我们讲一下哪些东西可以在你这个网上超市进行对外销售。

我们说有两种东西：一种东西就是已经在你超市里的东西，已经摆这儿的东西；第二种东西那就是没有摆在这儿，可以到你这边预定的东西、订购的东西。那么我们来举个例子，比如说我们从某个这个厂家那里进了十件儿比较好看的衣服，他可能是尾货或者说他可能在促销，都是一些中年妇女或者老太太穿的这种衣服。这个网上很多资源，确实有些时候是你抓住了就赚一笔，有时候是很便宜的。

你把这衣服就放在你的超市里，挂出来，这一件八块钱，这一件这个十块钱，我相信很多的老百姓一看八元钱十块钱的衣服穿着还不错就来买走一件。这种东西我称之为取巧，因为互联网很多东西有促销、打折、试吃、试穿等，这类的东西很便宜很便宜的价格就可以拿到，那么你每天就趴在这个互联网上，你完全可以能得到很多很多的这样的东西。

甚至油盐酱油都可以，在这儿提醒各位的是，现在的很多农村卖的东西都是假的，或者说是不合格的东西。你卖，你一定要卖真东西，好的东西，老百姓通常吃的、喝的，酱油醋这种东西你就进好的而且价格很便宜，一定会有老百姓会非常相信这个东西来买你的东西，长此以往下去，你这个地方就成了大家很信任的一个平台，大家都来你买东西。

很多的东西都上传到咱们的平台上，琳琅满目，老百姓长此以往不光是在你这儿买这些东西，还有可能其他的东西也想到你这来买，就是我说的第二种所谓的虚拟东西。比如说你和某家厂家谈好了这个电视包邮多少钱，现在网上的东西甚至比县里面实体都便宜，这有个要买个电视的，他从你这个上面一看，这个县里的实体店三千块钱，你这儿卖两千九，肯定找你。

你就是一个这种大型的这种很多商品的中间商，就是你把中介和村民双方进行了嫁接，然后你赚取中介费，这个你别看一个小小的农村呀，他平时用的东西多着呢，所以当你把这个东西做到位的时候，你把你的这个小商店或者说你这个网上超市，你把营销好的话，很多人想买东西就到你这里来看，当然这个需要我们一个前期的铺垫。什么样的一个铺垫呢？就是让大家要习惯来你这个网站或者你这个系统来看看你，这里有什么好的东西。

随着更多的人进行返乡，包括现在很多在农村里的人。都用智能手机了，现在你看还有几个拿着老年机的，稍微有点钱的孩子都给自己的父母买上一个智能手机，这个智能手机都是可以下载几个app，都是可以很好的浏览网页，总部在今年会把各个app会上线、会升级，你可以搞一个活动你来下载个app没事来看看我这个网站、超市上面有什么东西，你现在下载一个app奖励一块毛巾，村里就那些人，把这些人全送一遍毛巾推广就结束了，好推广。

所以，对于这种村级互联网服务站总部从一开始的顶层设计，他不是说让你去管一个网站，管一个网站没有多大的意义，它的意义是成立一个实体服务站，大家都知道村网通的负责人分为省市县镇负责人，现在我们下一步要实施村级互联网服务站，从省到村我们全部涉及。那就为下一步村网通推出物流开辟了一个基础。说到这里大家就应该明白了吧，不多说，也应该知道这个整体的规划在哪儿了吧，就是从村到省，全部渠道打通。

未来我们的村级服务站的站长将配合上级，比如说县级、镇级村网通地区负责人开展各种各样的工作，那么我们的每一级负责人，包括我们的这个村级的站长总部都会给他制定一个很好的盈利的方向和盈利的策略，村网通不会说让你不挣钱，或者说是赔本儿的买卖在那儿做，不可能的。那么总部既然是从顶层来进行设计了整套的农村互联网发展的方案，那肯定会考虑你的切身实际的收益问题，所以说这个顶层设计呢，很快就推出，如果不是很快就推出的话，我今天在这儿还可能不会讲。

村里的村站长，如果你想利用村站来辅助自己之前做的一些事业，比如说农家乐、农业公司、合作社等等，辅助宣传是完全可以的，如果说你把村网通作为一个工作，作为一个事业在本村进行开展那你就完全可以申请成立村网通的村级互联网服务站，那么我们给站长的不是一个网站，不是让你添加信息，而是给你的一份工作、一个事业，一个全力以赴的事业。

对于村网通的村级站长，现阶段这个村站没有什么好培训，凡事认真好好看看村站会员中心的这个功能都会使用。那么一旦我们线下功能上线之后，村网通会加强全国的实地培训，将会多层次、多角度、、落地型地进行培训，将彻底地帮扶每一位站长在每个地区进行真正地工作和盈利。

我们的村级服务站站长，未来她是最了解农村的，那这个村里有几个人，甚至有几个男的、几个女的她都很清楚，所以说当我们的上面镇级负责人、县级负责人往下做工作的时候，这才是我们的中流砥柱。那我们的这个站长既能挣到了钱又能带动本村人的发展，还能够为本地的乡村振兴做出自己的贡献，这个对人的一辈子来说是很有意义。农村是可以大有作为的一个空间，只要你想，只要你敢干，那么再加上总部的顶层设计方案，你一定会走出一个不一样的人生。

这就是刚才我讲到的我们未来对每个村级站长的规划。如果说你不打算回到农村、不打算从个乡村振兴这个过程中做一点事情，那我觉得你也没有必要认领村站。那么如果说要想踏踏实实地做一番事业回到农村，那就真正的把心踏下来跟着总部的这个总体规划往前一步一步推进，这个事情不是一蹴而就，不是你今天成立了服务中心明天就有很多钱来了，钱不是飘来的，一定是用你的汗水换来的。

中国农村的创业环境还从来没有像今天这样好过，今天我们所有的人都遇到了，很幸运。这种大的背景和环境一辈子只有一次。中国城市的发展已经到了一定的瓶颈，未来的发展空间就是农村。你不要小看你那个农村，那一小块地，在未来三年、未来五年以后、未来十年以后，这个地方将成为价值连城的宝地。每一个地方都会很迅速的往前推动乡村振兴，都会响应国家的政策，因为乡村这些这个事情已经不能往后拖了，再拖中国永远不能往前发展，要想中国快速的、全面往前发展，必须干振兴乡村这个事。

这是所有人都已经意识到了事情，全球发展的很快，现在国家和国家综合能力、综合强度的对比，不是对比纽约和北京的楼有多高，不是对比曼哈顿和上海的这个街区有多繁华，而是对比这个国家和这个国家之间的乡村小路怎么样，这个国家和这个国家的农民过得怎么样，这个国家和这个国家的农民使用的机器的先进程度怎么样，这才是反映一个国家综合能力的最很明显的地方。

我们很幸运我们赶到了这个时间段，我们遇到了国家大的、好的环境让我们去农村创业，让我们去做事情。其实人的一辈子你说要创业，其实很难的，不是说你想创业就创了。很多人在城市里进行创业，但是成功的有几个？竞争太激烈，很难去进行创业，但是现在国家给了农村创业这么一个好的环境，制定了很多措施、很多扶持政策，这恰恰给我们提供了一个前所未有的机会，人生一辈子创业的机会很少，这是就是很好的一次。

村红直播（短视频、点播、直播）这个平台今年也会上线，这个都在有序地进展过程中。你作为一个站长、你作为各地区的负责人，那么你可以在村子里面包装出几个村红、农村网红。为你们村子这个宣传，带动整个农村的发展，让全国甚至全球的人看到你们村子的风貌变化，那这个是不得了的一个传播速度，所以这个从立功了这个方面来讲，你绝对是为你这个农村立了很大的一功。

所以再也不要说做一个村级站长不挣钱，再也不要说做一个村级站长无所谓，这是一份对人生来讲非常有意义的事情，这也是一份能够发财致富的机会，更是一份你可以为本地、为农村、为这个生你养你的地方做贡献的一次机会，这个机会很短暂，一旦你没有抓住村网通，你没有抓住这个服务站，对不起，很快就会有别人来抓，你放心用不了多长时间。

就是我们说的第一种站长，就是我们现在存在的站长。

现在讲第二种站长，就是小区港的站长。小区港这段时间总部没有重点提及，原因是它有几个系统功能正在完善，还有域名，最近换了一下小区港的域名更简单，更符合国人的这种口味。

那么小区港在十一之后会重点往外推，因为十一的时候这个系统它已经上线了小区的在线网上超市，这个在线网上超市是怎么回事呢？那么刚才我说到了这个农村里的超市，可能还有很多人没有听明白，我在这儿再讲一下小区港的网上超市。小区港的网上超市，它也是分为两部分，一部分是服务，一部分是商品，那么我们反过来讲，我们先讲商品。

有很多小区居民经常需要买个什么东西，他不一定是在白天需要买，也可能晚上，甚至晚上十一点想着买一个什么东西。这个时候外卖不送了，那我们的小区超市就起到了作用。比如说我用了一个什么东西，突然之间没电了，我需要两块电池，或者是我现在特别饿，家里也没有什么东西，我需要买两包方便面，等等。

小区港的超市功能就是让每一个小区网站中有一个在线的超市，就像很多外卖app一样的，这个它会分为很多个板块，比如说日常用品、饮料、酒等等一系列的这种商品，你自己往上传就行了，你有什么你就往上传就可以了，他人可以下单。我看到了这个三个东西，我想买下单，然后一点提交，这个单子就直接反馈到你手机上来了，你马上会收到一个短信，有一个单子，你看到这些单子之后你直接就给他按单子取货，给他送上门就可以了。

这个小区港会把小区分类信息和一个在线超市结合起来，而你一旦往外推出去的话，那么很多人会不自觉地他会到你这里来。如果你再和物业能够合作的很好的话，比如说你那个物业今天停水了，明天停电了，后天某个地方要进行改造了等小区通知，你第一时间发到你这个小区网上去，你这个网上有很多便民的这个东西可以送上门的，那么在这种情况下，只要你宣传出去，这个小区也肯定会很多人他不自觉地到你网站上来看两眼，今天有没有什么新的通知，今天有没有什么新的产品我要买点。

那么我们发展小区港站长的时候就更简单，我们地区负责人更简单。因为每个小区几乎都有这种小超市，那你就告诉他我这有个什么样的系统，能给你提供一个什么样的服务，别人如果想在你这个超市来买东西，不方便下楼，他在这个上面下单，你就可以看到买什么东西，你拿个东西给他送上去就可以了。但如果说你不要这个资源，你不要这个平台，那别人如果开这个网上超市，那你的这个生意就没有他人的好了，这就有竞争。另外一个，小区里平时很多宝妈看孩子都可以干这种事情，都很简单。

那么除了商品之外，我们还有一种服务，我们这种服务是什么呀，刚才在讲村站的时候也有讲到。我们来讲一讲小区港这种服务。小区港服务上面你可以有这个服务，您也可以在上面发一些信息，比如说我想定个窗帘儿对吧，找到你，你有这个服务或者说你直接把某个附近做窗帘商家的电话联系方式、微信放上去，你给这个商家收钱就行了，你给商家谈：你看我这个小区港上面有这个服务，我想找一个商家或者两个商家进行合作，把你的信息登上去，全小区的人都可以看到，你每个月每年给我多少钱。

这个服务有很多，比如说有人想建站，你这个上面都有。到时候功能上面，这个小区在线超市服务功能上面都有都可以输入。订机票、火车票，开锁、家电维修、贷款甚至办个信用卡、装修，这上面都有都可以，你可以提供服务，你也可以填入别人家的联系方式，你跟他们收钱就行了。所以一方面是商品、一方面是服务，你放心，当你把这个小区里的人都全部地给你拢到你这里的时候，那你这个生意多了去了大了去了。

特别是一些比较大的小区，有的一个小区十几万人，特别大的小区，大家都知道你这个网站，来寻求服务、发布信息、买东西的时候。你想想你自己这个网站拢了多少人，对吧，那个网站上面也可以做广告，有很多很多的商机就存在了，所以村网通给大家的不是一个网站是一个工作是一个事业。

那么之所以打造小区港这样一个平台，大家可能有些站长或者说是有些地区负责人已经很清楚。为什么总部要花大力气要把小区港给弄起来呢，很明显为了农产品对接、中国的农产品上行。现在很多的这个电商平台怎么样？都在讲，让我们的农产品卖到城市去、卖给我们的城里人，通过什么呀，通过你这个网站就来买你的东西，需要平台对接，需要人。那么小区港就起到这么一个作用，届时会有很多的农产品和小区港的超市进行对接。

比如说这个小区的这个站长和某一个瓜农谈好，这个几月几号你帮我在小区里卖一车西瓜，你这个市面上卖西瓜一块钱一斤，我这儿处理不了，太多了，促销，两毛钱一斤，所以这个谈好之后你发布信息，你可以用各种平台，不光是小区港，在运营的过程中做一个你的微信公众号等都可以同时发布这个消息，几月几号我这儿有一车西瓜两毛钱一斤，便宜的不行啊，简直就是白给啊，或者说我这儿有一车土豆儿过来了，很便宜很便宜，很多老百姓或者小区的居民愿意买。

宣传一个平台你要有自己的方法。那有人说平台怎么样宣传让大家都知道这个网站呢。我刚才说的村站包括现在我说的这个小区港宣传特别的简单，因为人就那些人，都是固定的，就在这样的一个地方。就跟抓鱼一样是不是？都在网里了，你都能看见他在哪个位置了，你还抓不到?我们的人都是固定的，就那些人，你既然在这个小区了，每个门上放一张宣传画，过年的时候你给小区每家门上贴一个福字，福上打上你的这个小区港小区的网址，每个小区每个居民家里你搞个活动送毛巾，今天下载你的app就送一条毛巾、明天谁在下载就送一把小扇子、后天再搞一个活动。不用搞多，一年搞个三四次，所有的小区的居民都知道你这个网站了。知道这个小区有个自己的网站，不仅能发布分类信息，还能够买东西，还能够提供服务，你想一想，大家都到你这里了。生意是和人做的，当人人都到你这个地方来的时候你不挣钱都难。

全国六十多万农村、三十多万小区，那么我们这些小区和农村的产品已经完全嫁接的时候，村网通就可以体现领缝隙嫁接农产品的价值了，把好的优质的农产品直接嫁接到小区去，甚至直接送到居民的家里，所以说这就是总部对于村网通的农产品如何嫁接到城市的整个的顶层设计。

作为一个小区港的站长，你不能光想着我去卖商品，我去搞个中介服务赚点钱。你做的是什么呀？是把整个小区的人拢到你这个地方，你想一想当整个小区的人都下载了你的小区港app的时候，当整个小区的人都在你网上经常来买东西的时候，当整个小区的人都加了你的微信号的时候，当整个小区的人都加了你的微信公众号的时候，都在收听你的消息的时候，你想象一下你发个通知的作用会多厉害，你想一下你做个营销的活动会多厉害。

第三种站长，第三种站长我们说的是大学站长，我们有一个大学港www.edu.kim，大学港就是为每个大学建了一个分类信息网站，和小区港类似，我们会在每个大学招聘一个站长，那么这个站长的操作模式和这个小区港有点类似。在这里呢今天不再多讲。这个需要小区港网上超市上线以后，也是今年，进行全方位的功能上线，这个未来呢也是和小区港一样往前推，每个大学建立一个服务点，除了卖东西服务之外，更多的还是服务村网通众多的平台和农产品。

我们来讲一下第四种站长，是我们比较重要的站长。我们第四种站长是什么样的站长呢，第四种站长是我们的三农商家。我们现在马上要上线一个系统，可能下周左右上线，叫农商之家。域名用的就是原来的小商家域名www.acom.cn，那么这个事情啊，或者说这个域名，也非常的巧妙，因为这个acom.cn，大家都知道这个.com.cn是中国专属的域名后缀，那么a这个正好是“农业”的英文“agriculture”的第一个字母，com是商业网站，acom就是农业商业网站，就是农商网站。所有的农业的这种商家企业单位，我们这个网站都给一网打尽了，现在全国的农商或者说是三农商家有多少家呢。七八百多万。是村站的好多倍

我们这个系统对商家是免费的，那么现在目前有好几百万的这种农村三农商家，那么真正有自己网站的有多少家呢，据总部的调研数据了解来看，不到百分之八，那就是一百个商家里面连八个有网站的都没有，这还加上了在别的平台建站的商家，包括我们的小商通平台、农村电商网平台上建站都算上，百分之八都没有。

那么这个国家现在大力推行这种“互联网+现代农业”的大背景下，那么这种推动力量会越来越强，会越来越多的商家意识到建立一个自己的网站是势在必行的事情，那么村网通总部这个在一开始的顶层设计里面就已经涉及到了，但是因为咱们的平台较多，所以一直没有推出来，那么这个网站，我们就是为每一个商家、每一个公司、每一个农民合作社、每一个家庭农场，每一个这个养殖场种植场等等全部给他自动建好了一个网站。

他和村站有点相似，但不同的是这个站是免费的，而且终身免费。只要你是一个农业公司、只要你是一个农民合作社、只要你是这个家庭农场，只要是你是一个涉农的单位，都可以过来上传你的营业执照、负责人的身份证，就可以免费地认领，就可以给你这个网站。那么全国几百万的这种农村的商家全部都汇总到我们平台上面了，大家想一想，如果说作为地区负责人的话，我们这个系统，这个里边它每个商家的联系方式都有的，这个都是有电话、都是有邮箱的，甚至有QQ的。对于每个地区负责人来讲，你加入村网通，你就等于把本地的涉农的商家一网打尽在你手里，你想一下这是个什么资源，这是一个不得了的一个资源。而且这个系统它可以添加，比如说我今天注册了一个农业公司，这个系统上有没。没关系，你把它添加上去就可以了，自己可以添加，只要总部一审核，确实有这个单位存在，已经注册了的，他马上给你通过，通过之后你自己就可以认领，OK，你就可以有一个自己的网站了，很简单、很明了、也不用花钱建一个自己的网站。

这一方面促进了我们的三农互联网发展，让我们全国的三农商家都能够及时地拥有一个自己的网站，都能够跟随整个国家的“互联网+现代弄”的发展步伐。从对国家的发展、对农对、对三农的发展来讲，村网通做出自己的贡献。对我们负责人来讲，你在地方开展工作你就有的放矢。本地区所有的三农商家全在你这里。你通过农商之家平台做什么工作，都可以名正言顺的进行。

我们用这种的一个平台把全国的三农商家都聚拢过来，这样的商家我们也称之为我们的第四种站长。

那么我们的这些商家、这些站长，那么总部对他们的规划和定位是什么呢？怎么对他们规划，第一就是每一个三农商家你都要从拥有自己的网站做起对互联网有一个最基础的认识。一个公司你一个三农商家自己连个网站都没有怎么跟随国家的“互联网+农业”的这种发展步伐，现在所有人都有微信，你只在微信里面发几个东西不行，但如果说你在微信里面转载了你网站的东西，他人一看这个商家拥有自己的网站就不一样了。

第二步由我们的地区负责人对我们的地区这种三农商家进行聚拢培训，加强他们在农产品包装、农村网站建设等方面的这个发展和利用。让本地的三农商家都能够及时跟上国家这种农村互联网发展的步伐，我们的地区负责人到时候你的作用就体现了。

不是我们所有的三农商家最终都够用利用互联网销售自己的农产品、发展的很好、发财致富，不是。我们也不要这样想。我们只需要把我们本地的农产品能够带出那么几家、几十家好的三农商家，能够利用互联网、能够打出本地的一个品牌，如果把本地的农产品加以包装推出去，那我们的功劳就是巨大，因为我们的站长他的知识文化等各方面不同，学习的时间也不同，所以有一部分能起到作用，我们就是成功。

我们的地区负责人，你想一下总部把本地区所有的涉农商家的资源全部都给了你。单位名称、法定代表人、联系方式、电话邮箱、地址全给了你。你想一下这个资源值多少钱，如果你再说在地方做不成事业、没有发展，只能说明你的能力不行，或者说只能说明你没用心、没认真。

我们的第四种站长就是我们的商家我们的涉农商家，我们要让他明白他要到我们这儿来，能为他起到一个什么样的作用，就是要跟随互联网发展起来。我相信通过我们的平台肯定会有一部分的农村商家能够发展起来，能够把自己的产品包装打出去，同时我们要让我们的所有的这种三农商家了解到我们的平台优势在哪？我们可以把你的产品直接卖到小区居民家里，所以这个不是所有的平台都能做到的。

我们的第四种站长，我们的目标、总部的顶层设计就是要把它打造成一个现代化的、能够利用互联网进行包装自己、进行销售自己产品的企业。我们的村级站长、我们的地区负责人就起到了一个很好的帮扶作用，我们帮你来进行策划、我们帮你来包装、我们帮你建网站，我们帮你来美化、我们帮你来推出去，销售产品告诉你怎么包装怎么快递怎么收钱怎么后续的服务工作，这是我们要做的工作。

从村网通总部的顶层设计来规划的四种站长都讲给大家了。这个村网通总部的顶层设计他不可能很详细的每个东西都讲给你，特别是没有推出的东西。大家都要想、要悟，我相信聪明的网通地区负责人都能够想明白、都能够知道未来的方向在哪。顶层设计还涉及到很多商业秘密不可能提前告诉大家太多，因为他还没有把东西做出来之前他不可能及时对外公布。它有一些自己需要往后推迟公布的东西，这需要我们的地区负责人在走每一步的时候坚持努力。

我们讲完了前面的我们从顶层设计在进行规划的四种站长以及相互之间的这种关系，我们现在讲一讲我们地区负责人现在的心态和应该从容应对的事情。

我们有些地区负责人到下面做工作的时候，碰到了一个村长、碰到一个书记，给他们讲一下我们村网通是个什么样的工程，全国是一个什么样的情况，有时候这些已经习惯了发这个官话的这个地方的基层官员会说，你这个没有红头文件，我们不敢执行、我们不敢做，所以地区负责人回来就抱怨：我们要有红头文件就好了，这个文件直接下发到村里那就执行力就很好。

那么这儿村网通要说的是什么呢，如果省里面给下达红头文件、给村下了红头文件、给镇里下达红头文件、县里下达红头文件：你们大家各级政府都要推广村网通，在这种情况下村网通还会发展地区负责人吗？村网通拿着红头文件安排业务人员到处跑就行了，就是国家安排的你必须要执行。所以有红头文件的大部分项目，就两种：第一种就是上面硬推的，最终执行到基层很难。第二种是通过关系拿到的红头文件骗国家补贴的。我们村网通就是要用市场的方式，要让所有的农村人接受市场，让所有的人知道我们村网通是个什么样的平台，这个是可以为本地为老百姓带来福利的平台，为本村的发展、为本地农村的发展能够起到作用的平台。

有些地区负责人在做工作的时候，感觉自己四处碰壁，今天去找商家人家不理我、明天去找书记人家说没有红头文件、后天推广一个站长站长说赚不到钱，所以就很气馁，甚至有些地区负责人说放弃。 大家想一下村网通才成立多长时间？到十月一日的时候才两周年的时间，现在处于一个上升期、发展期。现在正是我们四处碰壁的时候，这太正常了，如果这个时候不碰壁反而不正常了。

什么样的东西叫做事业？有挑战的东西叫做事业，有汗水有泪水的东西叫事业，有困难有痛苦的东西叫做事业。不难的事情、没有困难的事情、水到渠成的东西、上来就可以成功的东西、上来就可以拿到的东西，那不叫事业，只能叫遗产。

有些地区负责人说，我下面某某地区负责人不认真干、某某站长也放弃了导致自己也灰心丧气，大家要明白一个道理，村网通的发展它是顺应时代潮流的，早晚会被人们所接受。放弃了没关系，村网通继续重新招募，大浪淘沙。有一条大家要知道，叫做时势造英雄、时代造英雄。正是因为时代造英雄，我们正处在这个时代上，正处在这个农村变革的时间点上，这个时候会英雄辈出。但是大家别忘了一点：什么是英雄？英雄绝对是少数人，所以有些人放弃了、有些人不做了甚至有些人对村网通的不理解，没关系，我们要耐心地去讲、去说、去做，当别人放弃的时候我们不要埋怨他们，不是每个人都是英雄，不是每个人都有眼光。平庸的人太多，世界就是这样，拥有眼光的人一定是少数。

很多事业就是这样，很多人认为不可行的时候恰恰是一种机会，所谓的时代造英雄，英雄一定是少数，当然最后拥有财富的人也是这个少数。

村网通总部能够理解有些地区负责人，在地区运营的过程中所受到的煎熬、痛苦、别人的不理解等等，这些不理解正是我们在创业的过程中所应该经受的东西，没有这些东西我们将来何谈坎坷的路途？大家都知道每一个成功的事业中间都会经历坎坷，没有这些路途何谈成功？上来就拿到东西了叫成功吗，一百块钱拍到这里，拿走了叫成功嘛？不叫。

任何的创业都有一个过程，在农村创业更是如此。三农正是一个转折点，中国的农村正在发生巨大的变化，在这个时间点上，那么需要让农村人突然之间在这个变革的过程中接受互联网，这是很困难的，不可能让大家马上都能够接受，需要一个我们痛苦的过程、坚守的过程，有些成功的事情就是这样：坚持一下，明天可能就成功了。

这里借用马云的一句话，今天很痛苦，明天很痛苦，后天很美好，但是大多数的人都死在了明天晚上！这说明了什么？坚守很重要，相信很重要，对自己的相信、对事业的坚守将是你未来成功路上必不可少的一束花朵。

村网通总部特别能理解在拼搏路上的每一位地区负责人、每一位村网通的同仁，因为总部和你们一样也在煎熬、也在痛苦，但同时对自己的信念、对自己的规划，对自己的未来又充满了无限的、坚强的信心，在这种信心和信念的支撑下我们才能够一步一步的往前走，挑战我们目前面对的困难，走过这段坎坷的路途，我们相信村网通和你一起、明天一定会做的很好、更好，别人都羡慕的好。

村网通的ppt总部为各位做了三版，每一版都有不同的特色，已经发到oa系统，请各位自行下载使用。村网通的宣传片正在紧张地拍摄中，预计在下月底之前与大家见面。村网通各类系统都在有条不紊地根据董事会的规划进行往前推进，这一切我们只能说，村网通不会停步，我们会一步一步的按照规划往前推进。

村网通在往前推进的过程中一定会考虑所有级别负责人的收入，村网通会带领我们所有的地区负责人和村级站长致富，以致富为基础带动本地农村互联网的发展、培养本地农村互联网带头人，从而打造更多为乡村振兴战略做出贡献的本地区的负责人，实现村网通的社会价值、经济价值。

这里多说一句，在听课的村网通的会员，小区港、大学港、村站站长，由于未来各类功能的上线、可能会引爆整个市场，值得提醒一句是：每个小区、每个大学、每个村，我们只招一名站长，如果你现在决定从事村网通事业，你赶快去把那个站长给认领了，也许一会之后你就没机会了。

时间过得挺快，今天的两个课程基本就结束了，第一部分村网通站长的规划，第二部分地区负责人的心态，今天给大家就交流到这，感谢各位的倾听、学习和交流，再见，谢谢各位。