**村级实体服务站的规划和运营**

各位村网通的同仁,大家晚上好。

今天晚上我们讲一下村网通村级实体服务站的规划和运营，**村网通地区负责人如何管理、收益。**

今天我们的实体运营中心政策进行了一个简短的发布，很多地区的负责人不知道这政策是怎么回事，**下一步实体运营中心如何去规划、如何去管理**？**实体服务站有什么优势？做什么工作？怎么运营？作为地区负责人来说如何去管理？**如何去收益这一系列的问题。基于很多地区负责人的疑问，今天晚上做一个简短的解说。村网通的实体运营中心这个事情应该是**总部最开始的初衷**。现在村网通已经上线两年了，两年前最初的初衷就是每个村子里面有**一个服务中心，有一个网站**。经过两年的发展，我们看到并不是我们想象的那样。现在我们大部分站长基本上都不在农村失去了我们最终的设想和规划。现在我们要及时推出实体服务站也回到我们的正轨上来。**村网通它是一个为农村服务的一个互联网系统**。如果说我们的站长、最基层的负责人说你不在农村，我们这个系统从根本上它就不能落实到基层、就不能从根本上服务农村。我们的以前的原则就是我们**村网通要做的事情就是村里有人好办事，就是让每个村子里都有村网通的人、都有我们村网通的系统让老百姓看到村网通**。现在我们及时把实体功能系统推出来，其实是延续了最早的一种政策。

我们先说一说实体服务站，我们地区负责人未来都要和实体服务站的站长打交道去推广实体服务站。如果你不搞明白这个实体服务站到底是干什么的，到底有什么功能，到底怎么做，你无法去开展工作。我先讲一下总部做实体服务站到底是怎么想的，到底是怎么规划的和大家呢进行一个交流。要讲明白村级实体服务站到底是干什么？到底起到一个什么样的作用？国家乡村振兴背景我们就不讲，**我们只需要知道农村正在开始经历一个千载难逢的大变化，已经开始了是一个趋势一个过程，每个农村它都需要去改变去走向振兴**。在这个时候我们要想一想这个问题，为什么农村非要去发展、去做这一块。**农村有什么资源、有什么优势、它缺什么？**在这儿先剖析，大家为什么往城市拥挤？**原因其一**：**你去了大城市之后会发现城市里面的工作岗位多**，去了之后很容易找到一份养家糊口工作。**其二**：**城市里面医院看病条件很好，医生很好、上学教师好、娱乐设施很好想上哪玩都可以、买东西方便。**你去任何一个商场都可以买到自己的心仪的东西，买衣服方便、买日常用品方便有各种超市商场等等。相对比而言我们就发现农村不行，我刚才说到的这些都是农村弱项，你去医院没有特别好的医院、你去娱乐你得跑到当地县、市里面才能好好的娱乐一下，有娱乐设施。即使是你到了县、市里你发现还是不如大城市的好。你去看病发现农村医院条件落后，想做一个高端的扫描身体做一个检查发现机器不行，所以这个是农村和城市之间最基础的差别农村不具备，所以大家都往城里跑。但你想一下**农村有什么？农村的优势？国家为什么现在要往农村来推这个事情来发展农村？**农村地大物博、农村有很多的人，不管你在城市发展有多好，你不可否认的是农村里的人永远是超越城市里的。**中国大部分人口还是在农村的**。没有说城市的人口超过农村了的，没有。现在一多半的人还是在农村，**农村有什么呀？农村有的是人。农村缺什么呢？农村缺的是人才和钱**。改造农村的人、改造农村的资金、改造农村的项目的人。当然这个项目还是嫁接在人和钱的基础之上，所以农村它有农村的好处。城市里你说我要拆迁我要搞一块地那花很多钱。农村到处是地，农村不缺人，但是农村缺人才。在这种差距很大的情况下，这个差距如果不缩小，**整个中国很难往前发展，所以发展农村势在必行。**这个我之前讲过很多遍只要有一点头脑的人只要能看清国家一点政策的人，他都明白这个趋势，投资了未来农村的发展方向。农村未来也会有好的超市、大商场、医院各种学校娱乐设施都会有。现在就是刚开始的一个过程，我们现在站在零起点上。今年刚开始提出“**乡村振兴**”这个词，你和我一样都站在这个起点上、都站在这个零的起点上。那我们是不是能抓住这个机遇，是否在零起点上就开始跟上脚步，就在国家乡村振兴的大步子上跟着一起往前走。还有很多的人说等农村发展好了、有好的设施了、有好的工作条件、有好的工作岗位了、有超市了，有医院了搞得很好了我再回去。这样想的人你会发现回到农村之后，他还是那一份工作和城市一样，乡村已经振兴起来了和你还有什么关系？你回去还是那一份工作。**现在农村它需要一批人，一批和国家政策一起从零点往前走的人，需要一批有识之士回到农村。刚才说农村需要人才，需要谁？需要这一批站长。**

今天下午村级服务站政策刚推出的时候，有些人说让农村开小卖部的老大爷去认领村站，他觉得钱很多不愿意认领，我可以这么说他不是我们的客户，我们需要的看清趋势的那个人或者是刚刚返回到农村的这个人，不是所有的人都是英雄，一个大的变革才刚开始的过程中，英雄也需要我们去挑选，我们不需要多。**村网通的目标就是一个村有一个英雄就行了**。我们的地区负责人你也不要考虑我今年三个月五个月把所有的村级服务站全铺满了，英雄不是那么好挑的，不是说你到那之后就摘出一个来。也不是说你上来之后别人都认可你这系统好，不可能那么快都认可你。这需要一个过程这需要一个有慧眼的人看到它。我们的系统向哪宣传呢？有的负责人说我们系统是在农村，我们应该面向农村地区大肆的宣传，这个方向你肯定没错。对，因为我们超募的是村级服务站的站长，我敢说可能现在我们要招募的站长大部分没在农村，他可能在城市就干着一份4000块钱的工作在某个城市待着，每天早上可能要坐一个小时的公交车去单位上班，每个月可能要花销一千块钱的房租。在城市里住房它最终剩下来一个月也可能有2000块钱，我们就给他提供一个这样的机会。通过这个平台让他看到这个平台让他知道乡村振兴来了让他知道互联网+农村来了，让他知道利用我们平台可以做什么，可以返回到农村，抢占互联网+农村先机。有些地区负责人在想我们的实体服务站的站长能挣多少钱？是吧？能挣多少钱他才能回来。对吧？大家都在考虑这个问题。**今天我们先说一说实体服务站的站长，他挣什么钱？从哪挣钱？**如果一个人他在城市里面的打拼中过程中，咱们就按他平均一个月挣5000块钱来，高了也不说低的也不说就5000块钱，他的花销、吃、房租等等这些东西就会花掉一半的钱，他到手的钱就2500元，对他来说一年到头它能剩多少？再加上同事聚会请吃饭平时买个衣服。在城市里面做个小高管其实赚不了多少钱。回到农村之后首先他不会考虑房租的问题，每个在农村的人都有房子想怎么盖怎么盖，想有多大的空间就有多大的空间，想怎么收拾自己的房间就怎么收拾。同时你从来不会考虑农村人吃不上饭的这种局面已经摆脱了，而且吃的东西还都是原生态的，从来不怕食品有什么毒、加了什么药？这个不用考虑了。自己家种的东西，首先来讲的话，在城市里面的那一半的开销2500元去掉了。去掉了是不是正挣呢？你不开支你就是挣，所以他回到家就挣了2500元一个月。那么接下来的问题就是挣了2500元。当然村网通的目的不是说让他挣2500元，那我们先说一说这个所谓的2500块钱的问题。

村级实体服务站在座的各位可能已经看到它大概轮廓、上面的功能也挺多。今天在这儿简单的讲不能讲太多，因为讲太多好几个小时，后面我会详细的讲村级服务站的一个功能怎么用。在这多说一句的是**村网通肯定后续的工作中会加大加大加大培训力度，刚才我说了三个加大。**村网通地区负责人或站长回到农村需要培训。我们先讲一讲村级服务站它的功能在哪，就咱们最基础的，过一会我再给大家讲辐射的，让大家耳目一新的东西，我们先讲最基础的。我们打开任何一个互联网服务站，大家都可以看到上面的功能**网上超市、便民服务、公共服务、便民电话、生活助手、常用网站**等这些东西是干嘛用的？这些就可以让他挣2500元让他回来之后不光省了房租，吃饭的问题他还有收入。**网上超市自己怎么运营、便民服务怎么运营、公共服务怎么赢利等等**运营的问题我们后续讲，这些肯定是能养活他没问题的。村级服务站的站长，我们既然说村网通进入了第三个发展年头，过去的两年过的很快，但这两年我们也取得了很多的成绩，我们回头看看发现我们的村网通它比别的平台厉害多了，哪有说两年的时间里上线那么多平台的，我们几乎抢占了农村所有需要的互联网功能。在这里我再说一下问题，**有些负责人说我们要不要把系统弄完善了再上线其他平台。我们村级服务站可能还有些功能不完善，可能还有一些商品需要嫁接的，我们首先要把货源什么东西全弄好再上线，这个是行不通的。那为什么行不通？不能。村网通平台必须是往前推着，一边推在这过程中一边去完善**。那为什么？你看你这个平台不太完善就推广出去了。你看我们后续仓库没搞好，是吧？这个商品没准备好，你就让这个村站站长去干了。我们村网通干的事情没有参考。今天下午还给一个负责人在谈论问题，**我们干的这个事情是前无古人的事情**，对吧？也可能有相似的平台，大家眼里感觉是相似平台。但仔细对比差十万八千里跟我们不是一回事。村网通做的事情它没有参考，只能在不断往前推的过程中不断去完善。这个过程中是不是有遗憾或者说缺陷，是不是有很多的问题，它当然有。**村网通从来不回避说自己有很多问题，我们确实有很多问题这样那样的问题，但我们必须在这种模式下往前推，一边推一边完善。**我们没有参考，一点参考的余地没有。我们和乡村振新一样往前推和习主席提出概念一样，中国之前有没有搞过乡村振兴，没搞过。现在各地方各地政府也是这样往前推的。你问问主管乡村振兴副市长副县长之前搞过乡村振兴吗？怎么搞？他肯定也没有搞过。只能是领导班子的人在一块商量。我们拿出一个方案，看我们这个县怎么样从乡村振兴这一点出发，做一些实体的项目，是吧？把我们的农村重新改造、重新升级往前推进。按照我们乡村振兴总目标往前推，他搞过没，他没搞过。历史上就没这么干过。村网通也是一样，尽管我们的周围好像负责一些类似的农村相关平台，但你仔细对比你发现和我们完全两回事。这个事情就是没人做过的事情。当然村网通做的事情也是没有人做过的，**需要一批有眼光的人，需要一批和村网通一样有眼光的人、需要一批挑战者、需要一批跟随者**。说讲到这儿的时候，我们再想村网通做的这一系列的事情，大家也会发现，其实我们的系统在这两年年过程中一直在不断的优化。今天这儿有个小问题弥补一下，重新优化一下。明天那有一个小问题完善一下。总结了前面我说的话的过程什么意思？村网通不可能全部弄完善了，这个东西弄不完善，弄完善不知道弄到多少年以后去了。

我们下一步培训我们的站长、地区负责人不是说去培养村站怎么操作实体服务站功能怎么往上弄不是这样的，我们不是说简简单培训一个系统的问题，**我们还要培训微信公众号怎么建？发什么样的文章老百姓爱看？如何用公众号链接到我们村级服务站上？如何在农村利用你的微信公众号来进行宣传来进行策划。初级农产品应该怎么包装？应该怎么销售？应该在哪些平台销售这些全都是我们培训的内容**。**服务站只是一个载体，我们去做互联网服务站不如说村网通在找一个农村地区的代言人。村网通在全国的每个农村找一个互联网+的代言人**，来利用村网通的系统，利用村网通的理念，利用村网通交给他的所有的这些技巧在农村地区进行创业，通过互联网通过自己拥有的和已经培训的这些互联网知识去**改变农村的人，改变农村的面貌利用互联网**，今天我们实体服务站用了我易村客名称，村网通互联网村级服务站使用了易村客系统来进行完成。易村客也是我们村网通成立一开始就推出的一个品牌。易村客这三个字轮廓了董事会几个领导，花了很多心思在这三个字上一开始的时候，易什么意思？你搜一下就知道“易”就是改变的意思。易也是大写的ABCD“E”互联网的意思。“易”改变“易”互联网用互联网改变村农村，“客”是人的意思。**利用互联网改变农村的人**，所以利用互联网改变农村的人是谁？**是我们的各地区负责人，是我们村级服务站的站长**。这三个字的含义我们每一个地区负责人，每一个站长都要很清楚。要明白这三个字深含的含义。还是那句话我们提供的它不是说一个网站一个系统。当然很多负责人在说你看现在农村里有眼光的人很少，我们推的时候不一定好推，不一定人认可。我们要本着一个原则**我们的目标就在每一个农村找一个人**，你这个农村里面有2000人口，1000人口、500人口我们从这里面挑一个人，当然村子里大部分人不认可这个系统、会不了解这个系统、会觉得你推广这东西没用。但是有一个人认可看到了前景，就一个人的眼光可以就对了就可以。我们就找这一个人。

村级服务站它的功能简单的梳理，网上超市功能我前两天让个别内部人员开一个站上传超市里的东西，很多的负责人传了米、面，农产品、白菜、萝卜，我们超市放东西什么东西，**是给我们的本村的人提供的用品不是卖给村以外的人**。所以超市里的东西你就想农村需要什么？农村里的实体超市他们卖的什么就上什么。当然我们的地区负责人要明白，我不建议村级互联网服务站网上超市你什么都上，和农村里的小卖部一样不用什么用品全都上，不要那样，挑重点。我的建议**第一：老百姓急用的东西，第二：货真价实的东西，第三：你能挣钱的东西**。你不要卖一包方便面挣二分钱没意思不要卖这些东西。至于怎么卖、卖什么东西，上什么东西后边会有详细的讲解。卖东西它有商城的链接功能，**村网通总部和我们各地区负责人都要建立自己的批发站**。到时候我会详细的讲解这一块，这先不讲太多，就是**每一个地区负责人你都可以成为一个批发商**。你把你的东西批发给村站的站长，总部也会和一些厂家进行洽谈。比如说这场子是批发衣服的是吧？农村人穿的衣服。你这个厂子是批发农村家庭各种用的日常用品。第一是东西好，第二是便宜，可以从厂家直接拿。总部会有一些这样的平台，下一步肯定会建还有村网通的批发商城、总部的批发商城。批发商城针对谁的呢？只针对我们的站长比如你要批发十件，批发二十件，总部给你发货，这个东西都是从厂家直接拿的都是很便宜的东西。**批发平台是村级服务站之后总部要建的东西**。我们现在每一个地区负责人你自己就在中国农村电商网上可以建一个自己的商品批发店铺。村级服务站会把这个功能链接到你的店铺上，你到时候有什么好的东西各个站长都能看到。如说你上面传了农村急需的一个用品，很便宜。很多服务站站长一看我们也这个需求这个东西，对吧？他会找你来进行批发，这个也是我们地区负责人盈利的一个方面。当然我们的地区负责人如果有比较好的资源，你看我家就有一个工厂或者说我家本来就是开工厂的，我们家就生产这个东西可以很便宜的批发给我们全国的站长，你可以给总部说一下。对吧？如果谈得好，咱们把这个东西给全国的站长进行推，所有的站长将来的东西就是要发挥我们所有地区负责人所有站长的这种智慧，整资源把资源盘活。我们不管哪个地区负责人，你自己旁边有个工厂也好，你家有工厂也好，有什么产品也好，只要是好东西，只要是便宜的东西，有利于我们地方站长在地方推广的东西都可以拿过来。村级服务站小超市网上超市的功能。我上次说到它提供提供下单。在网上超市我看了产品、看完以后点了几个东西点完之后点下单。村级服务站站长手机上会收到一个短信后台有下单的登陆你的电脑一看有单子，你们村里的小郭点了什么什么东西？好，你给他送去完了是吧？我们超市更重要的功能是什么？**超市就是一个展示的功能**。所有的村民他通过你网站能看到你超市在卖什么东西，有什么好东西。我们村级服务站的站长只要你没事你趴在网上你和我们的地区负责人进行交流，地区负责人我们很多，**我们会建一个地区负责人专门交流产品的群**。我这个东西很便宜你看哪个站长需要，你只要在网上趴着，你除了这个交流地区负责人之外，你可以看看别的那些商品平台。我之前讲过，特别是遇到什么双十一、618这种节的时候很多东西很便宜，一促销甚至很多东西为了打牌子低于自己成本价、倾销很多，抓住机会来它一批都是可以挣钱的。总部在这方面会加强培训，**如何养成本地区或者本村的人看你微信公众号信息，上你的村级服务站购买东西、看你提供的服务，这个就是一个推广的过程**。推广的方法多了你村子里面就五六百人、一两千人推广的方法太多了后面会逐条**讲怎么推广，用什么技巧去推广，用什么东西去推广，如何把推广发挥到最佳、如何把你的公众号发挥到最佳？**我告诉你弄好了培训不光村站就是你微信公众号一年能挣不少钱，回头在这个方面我会详细的去讲，就提一句话大家可以想象一下当你村子里的人不说100%就80%的人，你用各种各样的办法让他们都加你的微信公众号、都加你的微信的时候，你想象一下你里面他发一条信息所有村子的人全能看见，你知道你这个微信公众号值多少钱吗？谁到你村子里面来推广的东西那找你得求着你了。部分站长回去了不知道怎么赚钱很发愁，在我看来这都是很简单的事情只是大家没往哪方面辐射去想而已。不要想着我就在家卖两包方便面、卖挂面、两包糖、两袋米大家不要局现在这个地步上。我刚才说到了网上服务站它起到的功能，一是承载了你所有的信息的功能。二是就让他赚2500块钱的问题。你是站长用这个身份用你的资源在本村发挥很大的作用，挣很多的钱。

村站长赚钱问题，刚刚讲的是超市的问题，超市的问题不再讲了，我们后面再详细的讲便民超市、便民服务。便民服务有很多我们现在网上简单列举了一些是吧？充值、缴费、火车票、机票、快递、土地流转等等，我们列了一部分，在这里需要说的是什么？说的是我们**网上便民服务、公共服务、便民电话、生活助手常用网站大家要明白我们列举的那些都是默认的，网上展示那都是默认的。我们任何的一个站长，你只要被授权了这些东西都可以更改**。你想在首页展示你的什么服务就展示什么服务。每一个功能，比如说**便民服务我们限制的是100个也就是说你可以添加100项服务、便民电话你可以添加100个便民电话**，我们上面那些都是默认的，你可以改那至于怎么改，怎么操作怎么弄后面会有详细的培训。你说便民电话、婚庆礼仪、婚纱摄影这样。你说我这儿给你放一年300块钱，当你网站所有村子的人都知道了咱们也有具体推广的策划方案、当村子里的人都知道你的网站都到你这上面来的时候，好，你这个电话给他放着你说我一年收你300块钱，你只要去一个客户不就赚了招商非常好招商。如果我们的地区负责人做得好的话你可以把你下面的站长团结起来咱们一块去招商。当这个婚庆礼仪的给我们每个村子掏300块钱，这东西好推广1个300，10个就3000。其他的就不再多讲，生活主流常用网址后面会做详细的讲解，每个功能都会有人专门做详细的讲解也可能是我讲也可能是别人在讲。村网通后面会加强加大培训，每个功能怎么作用、怎么发挥到极致，怎么宣传到极致这东西后面都会有。村站只是一个载体，这些小的功能只是让你去赚钱让你饿不着让你可以在农村有一个据点。有一个载体承载你的一个载体，这个载体上面我们任何一个功能只要你做得好挣几千块钱非常轻松，我跟你说只要你认真认认真真跟着村网通学也不用你付出太大的努力。你只要在这个平台上跟着村网通好好学就比你在城市里过得舒服。所以这个就是跟随的问题。这个就是眼光跟谁的问题。猪八戒一天到晚好吃懒做最后照样成佛就是因为选择好的团队。我们刚才讲到了最基础的服务站功能。

那我再接着讲更多的收入，站长要有格局，现在没格局没关系通过村网通的培训、通过我们所有地区负责人的了解，我们大家一块的努力，让我们的每一个站长要有格局要有心胸。让他知道现在**回到农村是以静制动、等待抓住农村发展的这么好的一个时机**。农村在未来的一些年里面会有很好的应用、很好的超市、大商场盖房子盖了很好的房子，生活条件很好、很好的养老院，很好的学校，这个未来一定是的。我们所有的站长你回去之后你会发现我们的农村也在慢慢的一点点在变化。你村的村主任、村书记他想不想把农村搞一个比较大的变化，建一个什么样的项目，肯定需要、他肯定特别需要。现在说一下我们的**很多的打工者为什么在观望、不回去？他为什么在漂泊？忍着那么多痛苦还是不回去，为什么？原因只有一个就是他回去之后他没有工作岗位，他不知道怎么干怎么挣钱，这是最基础的一个原因**。**产业兴农用产业带动农民致富，这是乡村振兴里边最很核心的一条**。也就说农村要有自己的产业你想一下如果你那个村子里面有一个很大的工厂，他需要2000人在这工作好，你那个村子才500人呢？他要都要不过来他还得要别的村子里的人，对不对？所以需要什么？需要这样的一个产业，需要这样的一个事业。你想一下，如果村主任、村书记和你一起招商策划给村子里搞一个大产业，你们村子里老百姓都去那工作了人才不够、老板急了，你们村怎么就这么点人是吧？赶紧再从外边招回来，你想一下如果外面那些打工的人回来之后这个事是你弄的没准你这个场子你这个策划的过程中，给你弄进去什么领导人领导职位或者说是股份那你作用就大了。未来会不会有这样的一个机会或者契机会、肯定会就是你想不想的问题。现在的孩子们需要好的学校，即使在那上着幼儿园或者上着小学初中，他也希望家门口附近有一个比较好的舞蹈培训班、画画培训班、音乐培训班或者是小孩的娱乐设施场所，农村现在都需要。如果你搞一个好的你拉了一个投资，一块在你这弄了一个没准好几个旁边好几个村的小孩都到你这儿来。只要你村子里的策划好政策好想往农村投钱干项目的人多的是。有的农村有很好的特产如没有污染的小鱼、没有污染的农特产都特别的好，**他需要什么？需要策划、需要包装、需要往外推说白了他需要钱没钱很多事干不成**。所以你想一下如果说你想办法把你政策做好了和村里的村委会弄一块地，免费让某个投资人使用多少年，他可以免费用但是他用人必须用我们村子里的人给他打工很大的想象空间。所以我们招的站长要有**改变农村雄心壮志**的一个站长。重复前面的话我们一个村就找一个需要我们的人就行。你在推广的时候你遇到很多人不理解，很多人觉得没用、很多人对我们平台不认可，没关系，很正常。因为大部分人不认可正常，只要那个村子里有一个人认可的就行了。一个新的事物、一个新的东西农村从来没有过突然之间出现了。你让看了很多年电视机的人，让他突然接受这个事情有些难度很正常。我们站长**你在农村做事情，你要想挣本村的人的钱，那是需要长期的工作**。**未来想挣更多的钱怎么弄？就挣外边人的钱来我们村子有人说很多人不来我们村，那看你是不是在挖掘你们村的潜力？**我们有一个网站叫农家乐导航网下一步很快就要上**预订功能**，城市人看到这个农家乐不错想到那玩一下。这个预定功能上线之后可以直接在上面输入他的想预定的项目。我去过一个村子在这儿给大家详细的讲一下，当年我去过一个村子给我的印象很深，当年我一个同学他是山东一个村子，一个大学同学。当年非要带着我回去不行，我就跟他开车就回去。它村子里面没有什么特别的，我看了之后和别的小村庄一模一样没啥区别。农民很朴素也是种地。但是我发现这个村子中间有一个**很大的池塘，池塘很特别上面建了很多小亭子、很多吃饭的地方，小亭子旁边、池塘旁边围着全都是汽车**。我同学告诉我这就是村里办的很多老百姓都入股了，大家一起来开挖池塘，这些车都是从县里面开过来的，有几道菜非常好，吃的鱼就是池塘里的鱼原生态的。整个村子里面它没别的东西就一个大池塘。经过改造之后成了一处景点里面种上荷花，水里的草、小船一划一划很好，很多小孩喜欢到那玩。我说村子离县城也不进，别人怎么知道的？**刚一开始建的时候很费劲弄好了没有人来没有人知道，后来村子里印了很多宣传册让本村的老百姓去宣传，宣传我们村多好是什么东西、池塘怎么样我们整个村子的老百姓出都出动到县城里各个单位各个地方去发传单去，印刷了一两万块钱宣传单，每个人发了一两个月就有人打电话预定了**。因为东西好吃、环境也不错所以很多人自己开车来，第二次还来回头客很多，发财了，老百姓也跟着发财了。所以我刚才说到村子不是说没有什么可以开发的，是你这个人有没有用心的问题？我刚才说的例子如果池塘是你和村委会来联合出主意一块来做的，你说这个能没你的事吗？你说你还挣不到2500元吗？

每个农村发展有很多的机遇，大家都在看农村你做一个站长做好了、带领农村进行致富你就成了当地远近闻名的人物现在大家都在挑典型，你很容易不光是有收入名声也好。在这我们所有的站长你要告诉他不要想着今年这一年我要挣多少钱，你回去之后要把你村子里所有的优点劣处都要弄出来，和你村委会的人好好聊一聊乡村振兴的大过程中，我们干一件什么样的事情，怎么样把整个农村带动起来，怎么样让我们农村里的人都到我们做的产业里面来工作，怎样让外面工作的人给他拉回来。这些东西是我们的站长站在一个高度去考虑的问题。这些东西后面也会做详细的培训。

今天发布村级服务站的招商方案，有些地区负责人看完整个方案之后有点懵，来讲一下大家比较懵的地方，招商方案一共有26条，这26条里面每一条都是我们实体服务站站长所能享受到的待遇。现在我们就先说一说收的钱，收的钱分5种方案，其实重点我们想推的是前面两种方案，**第一种：服务费+押金一共3000元。第二种：技术服务费+押金一共5000多元**我们也一直在讨论钱的问题，现在是属于推广阶段收的钱也是比较少的，基本上没怎么收站长的钱。有人说对于一个农民来说还是很多，有些农民觉得我在农村干个事还得掏些钱刚才我在这个过程中讲到了如果他连3000多块钱，5000多块钱不愿意掏这个人一定不是我们的客户。我们所有的地区负责人在发展客户的时候，**我们要本着一个原则就是我们在推广好东西的时候不要低三下四，你不要像求着他似的**。招商就是这么一个过程只需要给他讲明白就行了讲清楚我们这个平台是干嘛的、我们招一个什么样的人，我们能给他提供什么样的服务提供26条，每一条给他讲清楚。可以我们接着往下谈签约，不可以那你再考虑考虑。我**们是在找一个有眼光的人，当然我还那句话不是所有人都有眼光。**我们地区负责人再进行招商的过程中要记住你招的这个人有可能在未来会成为你的合作伙伴甚至有可能在那个村站你和他合伙一块搞都有可能性。对于那些让你感觉到很头疼能把你气炸的人，他未来也可能还会把你气炸那不是我们的客户直接先过就可以了。有人说我们要不我们不收押金直接收点服务费可以嘛，**服务费可以不收但是押金不能不收**。为什么，因为我们的实体服务站跟虚体的不一样，实体服务挂村网通牌子不光提供服务还提供卖东西，一旦你这个店有点风险也没有什么押金，你自己心里轻松了，没有什么压力进的东西也不把关。出了问题老百姓不止找你还要找村网通，上面写着村网通三个字。至于站长我们就讲到这儿，后面我们会详细给站长讲怎么弄。

今天下午我们有负责人提应该给每个地区负责人免费开一个村站，我们也可以在上面卖东西怎么样？这个是肯定是不行的，总部也研究过这个方案。地区负责人你可以兼职或者说你和哪个村级负责人合伙可以，但是**坚决杜绝村网通任何一级负责人自己去开村站**。你负责人有你负责人的工作，我们后面会讲到你的工作不轻很重不可能说你全身投入去搞村站。所以你不要考虑说村网通给你免费开一个村站来你去搞村级服务站不现实也不可能。所有的地区负责人要定好自己的位、知道自己干什么而不是说任何一点小钱都看在眼里。**村网通要地区负责人格局更要大、心胸更要宽、眼光更要远**，我们会逐渐给我们的村级负责人各级负责人讲村网通所有的功能未来结合在一起，**你会发现它就是一颗原子弹也许现在体会不到它原子弹威力，他正在做还没到爆炸的时候，我们每一级别的地区负责人都承载着原子弹里面的一个元素作用是很大的**。我们再接着说一下我们地区负责人最关心的一个话题收入分配，**收入分配我们重点讲培训基金的拨付**。现在总部下了很大的决心在培训，从2019年后你会发现村网通培训力度是很大的，不但是网上的培训力度线下的培训力度都会加大，华中培训中心已经开了一次对负责人培训会，大家都已经看到了北京也在组建培训中心、深圳也在组建培训中心，不培训是不行的，加强这方面的培训，宣传片也已经讲到了必须加强培训。所以培训基金的拨付总部也是研究了很长时间，做了很坚强的决定要扶持每一级地区负责人真正的知道农村互联网，能了解农村互联网的方向，能运用好村网通旗下所有平台工具，**同时上一级负责人可以有效的培训下级负责人，每一级地区负责人可以有效的培训村级站长**。所以在培训基金的拨付上这一点是没什么迟疑的。我们从**大区到镇每个级别我们都给拨付了培训基金**，按村站来进行拨付。你看一下这几种方案培训基金的拨付大家要明白，不是说因为你收了村站的钱了就拨付不是这么一回事儿，要区别开两回事你仔细看看要明白这钱是不对等的。**培训基金是总部专门拿出来做培训**。当然除了培训之外也让**地区负责人看到收入就像拿工资一样得有钱不然怎么工作**。这个是你基本的收入。我们的规划里面就是这样，乡镇级的负责人每年从培训拨付应该在8000元左右，每年你能收到总部拨给你的8000元左右，县级的每年在五六万左右就是基础的基金拨付资金，市级在30万左右20—30万资金，省级的按百万来算100万到200万之间的这是总部的一个总体规划。有的地区负责人在想这个钱是拨给谁的，一看拨给实体运营中心那好办弄个办公室挂个牌子做个公司几百块钱就可以，好就实体了。就等着收这个钱不错收很多钱。我在这里告诉大家的是什么？**这系统它跟村网通不一样**。村网通各地区负责人你什么都不干躺在被窝里该给你的钱还是给你它肯定是有弊端的，大家都知道村网通系统OA系统这个钱拨付是有弊端的但这系统不一样，不可能说再允许那些没有干活的人和干活的人收入一样，那是不可能的也是不现实的。总部做了详细的规划、详细的管理规则一句话可以概括就是**只有那些真正的实体运营中心全心全意为村网通的事业在下面跑，在下面做培训、在下面接触管理下级负责人和站长的负责人，你才有可能拿到这个钱**。你还是和以前一样混天混过日子躺在被窝里也有收入，不可能。**我们会有一级一级的管理和监督机制**，我刚现在说的都是实体运营中心没有说虚拟的，因为这系统它只有实体运营中心才可以参与。你虚体服务中心没法搞培训，培训要组织各个地区的站长到你这来，没有实体运营中心怎么搞培训。我们现在说的都是实体运营中心，这个系统与虚拟各地区运营中心没有关系。

我们会进行监督，**总部和大区来进行监督省，大区省监督市，省市来监督县，市县监督乡镇重点是县监督乡镇**，有人说我俩关系好我与市级负责人县级负责人关系好差不多就过了就完了。这个都是有考核的不能说你说过了就过了。而且每年对你的监督工作也是要考察的。你下面有几个县几个镇？实体运营的怎么样？是否是真正的实体？不能说注册公司弄个办公室挂个牌子就是实体了，我们实行连坐。你说你下面那个那个县级运营中心搞得很好，如果我们判决人发现他那没有办公室也没有人在那工作，那和你一起惩罚。我们这个培训基金的拨付是认真的是真正拨给你的钱不能说随便就拨给你了。而且我们每一级培训的规则怎么做很快就要出台。比如说**乡镇要培训的话要超过八个人，五个人到八个人，你县级负责人就要参加。县培训要超过30人市级负责人必须参加，市级负责人没有省级负责参加这都是有一系列的规定，不再允许我们所有的实体负责人弄虚作假。**因为我们这钱是真正的往下拨的，如果你什么也没有干你弄虚作假也把这钱拿到了，你让那些认认真真干活的负责人在下面跑、奔波、在下面培训的负责人让他们怎么想？我们系统检查力度是很大的有人说不就是培训嘛，搞一下培训就完了对不对？好，我们这个镇有十个人，十个站长全部到位来培训一下到时候你通过后台你就可以看到了不光是你客户你这个培训都有，这些系统都有对你的点赞投诉。你培训了一场不要紧有一半的站长都说你培训的不合格、没学到东西培训不算这就要求我们**所有的地区负责人要跟随村网通要完全理解村网通的功能规划、村级站长应该如何在地方运营**？你自己要弄得非常清楚自己不清楚糊里糊涂的给大家讲一课那是蒙混不过关的。因为我们要求一旦到了一定的人数至少两级负责人都要参加培训。如果说你搞了几十人参加培训了两级负责人参加结果一大部分人投诉你培训搞得不好没有学到专业知识态度也不好，那培训基金你也拿不到。所以要求我们的所有的地区负责人要加强村网通各个系统的学习，当然你认真的做了工作村网通也绝不负你，我们既然敢把政策公布出来都是准备好了基金给每一个地区负责人让它每一天每个月都过得没有压力。现在在很多地区负责人为什么说有压力，挣的钱不多还得养老婆养孩子，我相信我们这个钱拨下去之后你的压力会减轻很多。就让你看到一个实实在在的收入当然这也和你的业绩有关。这只是各级地区负责人其中的一项收入。我们之前讲过各地区负责人有很多各种各样的收入培训基金就是你其中一项收入。**你组织培训了你管理了下面的地区负责人和站长你劳动就应该有所得，加入村网通就应该从村网通这里获得相应的收益。**但我们地区负责人还有没有别的收益？当然有，我刚才讲到的你完全可以成为地区站长批发商弄很多的货批发给我们的站长。如果你家有个厂子你家附近有个厂子有很多好的产品，你可以直接从厂里面直接拿、你有一个什么渠道不管是什么渠道来的不管是从网上找的还是亲戚朋友介绍的一个渠道，好的产品你可以给总部说让全国所有的站长来销售你的产品这也是一个很好的收入，**收入很多就看你地区负责人用不用心是不是全心全意的做这个事情。**

其实现在很多地区负责我们都很清楚，别以为你在当地注册了一个公司，搞一间办公室其实你并没有全心全意在做村网通。我们很多的地区负责人基本上你应在镇里县里市里旁边有很多可以找到的商机，都可以和村站进行嫁接我刚才说了很多村站它会去找一些商业机会去合作，最典型的婚庆礼仪、婚纱摄影摄影、各种小孩子的培训班，其实你在这个县里市里旁边这种东西太多了，你可以去谈谈好了之后摄影通过我这儿可以便宜多少或者是打几折？你可以把这项目来贯穿到你所辖区里的每一个站长那里让他们来代理。

我在这儿需要说明的是什么？村网通不允许我们的地区负责人利用村网通的资源从事非村网通的事情，那是指的什么事情？三个方面。

**第一个：村网通有竞争关系的平台，不能说你搞村网通又搞别的网络平台，而且和村网通有竞争关系你就成了间谍成了村网通敌对的人了。**

**第二个：不能搞那些歪门邪道，所谓的什么传销直销让大家看着很不爽的事情，干了之后你就是违背了你和村网通合作原则了。**

**第三个：你做的事情明知道下面的地区负责人、下面站长很反感你还去硬推硬做，本身你推广这项目或者是产品你没给总部打招呼，你用村网通的资源去推广你其他的产品这也是不道德。**

除了这三点之外你说你搞一个什么项目，是为我们的各个站长去找项目，不光是你自己能挣钱也可以让地区负责人、站长去挣钱的项目。如果你没有本把握弄了一半，好，总部知道了，总部不同意。这就尴尬了所以你觉得自己没把握，你可以给大区备案或者说让总部看一下这项目，行吗？如果总部都给你开了绿灯了，说没问题说你项目很好我们可以在全国给你推让别的站长也代理，能让我们的站长真正的能得到实惠，能促进农村发展，能让我们站长能挣钱的项目我们为什么不去推呢？所以我们想一想旗下有多少个村站？每一个村站又有一个微信公众号，这公众号有我们很多村民关注等当你拥有这些资源的时候，我们的地区负责人你就明白你掌握了什么，你可以洽谈很多商业的信息。比如说我可以给一个电动车商家合作，我们推一个电动商的促销信息下面有一百个村每个村都有一个公众号来个给你发一次，你看搞一个活动多少钱谈一下。我们的地区负责人你不要眼光太短浅了就考虑说发展一个站长挣个中介费挣个提成挣个奖励，眼光放远当然也不要急于求成很多负责人很急，弄个办公室注册公司想着下个月来10万块钱更好，不是那样子，钱不是不挣那样的。村网通投资了两年了投资了一两千万了到现在依然在投资。**投入和收获它是有一个时间段过程**。我们每个地区负责人要做好这个打算心理准备，**村网通的目标就是在每一个农村建一个服务站**，**村级服务站我们再往外推这个过程也是准备了三年推的过程，**没想着说现在推出去了明年全满了不是那样的做不到。**第一系统需要完善。第二站长需要筛选需要找站长。第三农村接受互联网、接受村级服务站它需要一个过程**。有这三点也不可能发展得特别快也需要系统不断在上的过程中逐渐的进行完善进行推进进行布局。大家看一看我们的村网通整体的这个系统，整个规划我们在梳理一遍，我们**村网通给每个村建立一个网站到现在还是开放的注册的，谁想注册谁注册这是一个最基本的农村联网平台。凡是涉农商家都免费建一个站（www.acom.cn）农家乐114导航网凡是与农家乐乡村旅游有关的去农家乐建设现在也是免费的，除非你认证不认证也是不要钱，土地流转网、农村招商网、农村电商网**等这些平台我们布局的平台尽管还不是那么尽人意，尽管这些平台还不是很完善但我觉得应该所有的地区负责人都看到了**生态系统是多么庞大需要一段完善的过程**，**基本上农村需求的互联网平台我们这儿都有**后面就是一个不断完善的过程。大家可以看到我们这些平台其实上线都很短，**在上线很短的时间内你通过各大搜索引擎搜索相关关键字都可以找到这是一个了不起的成就**。而我们的实体服务站又给每个村建了一个互联网平台，而且每个平台上都可以上很多的功能和服务。大家发现一个问题，美团刚上市也发展了很多年了，你会发现很多人通过美团买电影票，去了电影院之后他不用买电影票，通过自己的手机在美团购买票很便宜电影院也得给美团钱，咱们村级服务站将来就起到这个作用在这需要多提的一句是什么？**下个月小区港很快就要改版所有村级服务站上有的功能小区港上都会有。我相信小区港推广可能要比未来村站推广的快，因为城市的人更容易接受**。小区里点个东西给你送家去了，小区里的物业通知上面什么都有。小区里修个锁、换个门等这些服务都有。小区港的收费也不会是现在的这198很快就涨价了。小区港将来它就会与村站进行嫁接了。做完之后大家就会明白原来小区港站长和村站长中国电商网是这样嫁接的。你才明白了为什么农产品能通过我们这套系统卖到居民家中。当然我们的小区港我们的各级地区负责人，你也是一样有收入的，培训费也是会给你。村网通这几年的原则是什么？**原则就是村网通各个平台所收的钱都给到地区负责人身上，不管收多少这几年村网通没想到说平台上收多少钱就拿回来，没有。村网通的原则就是不管哪个平台现在收的钱全部都回到村网通地区负责人身上去**。村网通地区负责人你现在可能觉得自己一天到晚穷得不行没什么收入，你会发现越往后越幸福。我代表村网通在这再说一句话与其说**村网通带领我们所有的农村所有农民致富，当我们所有的农民农村富的时候这时你地区负责人早就成了富得流油的土豪了**。所以我们第一步就是想让你致富，你村网通地区负责人都赚不了钱，村网网都会感到很丢人的，有的**地区负责人现在觉得没挣钱很着急，我告诉你我比你着急总部比你着急。早就给你做很好规划哪个平台多少钱是给你的**。还是那句话我告诉你越往后就觉得自己当初选择来对了很幸福。小区港也是每一个小区一个站长，未来我们的招商模式和村站招商模式差不多，这应该是春节前开展招商所以我们各级地区负责人你也做好准备，除了这你要对村站进行招商之外小区港也很快进行招商了。这里要考虑到这一点下一步如何进行全方位的把你的精力全方面用在招商方面、用在管理上面、用在培训上面你需要下功课做功课。我们各级地区负责人不要考虑说我去弄个村站弄个小区港站长管管，你没时间管到时候所有的这些压力都涌来的时候，平台都上线的时候你做管理做培训你都做不过来。所以前面我们要做的工作是什么？就是先把**地区负责人培训好全方位的了解村网通的系统平台是如何嫁接的、如何规划的？**大家现在不要看着村网通培训基金了多少钱，一看这收入着急了后面比这收入多的多其他还没有上线的附属平台还有几个在这不多讲了。但是毫无疑问的是这些平台也是**围绕村网通大系统生态平台进行勾画**。我们每一个地区负责人要明白**自己的未来在哪、你做了村网通了、做了实体运营中心、你要和村网通绑在一起全力以赴地往前走不要在三心二意了**。这个机会很少很难抓到你现在抓到了。人的一辈子很短，农村乡村振兴也是很快发展起来的事情，所谓转瞬即逝就是这个道理。现在村级服务站还没有正式上线需要到国庆节之后。10月中旬全面地往前推，这个推**不光你推，区域负责人推、总部也会推会全力以赴地往前推**。**实体是未来村网通的核心点只有实体做好了我们村网通才会发展的更好**。每一个地区负责人要明白，村网通的方向在哪？为什么要推出实体服务站？要让每个村有村网通的人这是目标。你告诉那些还在犹豫的、在外面打工、返乡犹豫的那些人，你犹豫的过程中可能有人已经回去了，可能你今天犹豫，今天没走有可能另外一个人今天晚上的火车就回去了。咱们每个村子招一名你错过这个机会不好意思没了，村网通的事情很多人看不懂也不可能让他们看懂。毫无疑问村网通做的是一个**前无古人创造性的事情**。咱们的平台不是别的平台能够相比较的。

我呼吁我们所有地区负责人，你既然站在这个位置上看到了这个平台，也许你现在很焦虑、还没有看到特别挣钱的路子其实这些很正常。我们的**创业过程就是一种煎熬、创业的人都是很孤独的都是别人看不懂的，不要怕别人对你冷眼相观，因为大部分的眼光都是有问题的**。马云在做阿里巴巴的时候，要转型要上新东西就问在座的18位还是24位这个事行不行？咱能不能这么干？所有的人都否决了都不同意都觉得这个事情不能干，只有一个人同意了这个人可能还不完全同意也可能是安慰马云说就干一下实在不行失败了重新再来。其实内心可能也没有相信马云这个事能成。马云睡了一晚上想了一晚上，决定还是这么干，最后怎么样？大家有目共睹。所以你不要在意周边那些异样的眼光，村网通现在也面临的有些不理解一样。我们不需要想那些，**我们只需要知道自己的未来在哪，村网通的方向在哪就可以**。我们村网通很庆幸全国那么多站长和地区负责人相信和支持着我们和我们一起来创造大家想象中的未来。

时间又不早了一看点又10：30。今天的课就暂时先讲到这。我觉得好像还有一些东西没讲完似的。但是留在下节课再说， 感谢在座的各位地区负责人，各位村网通同仁的聆听，谢谢各位的支持和信任**村网通会逐步的优化自己的系统和平台，优化自己的各种方案，加强对我们地区负责人站长的培训，让村网通在这种过程中变得越来越强大**。感谢我们在座的所有的村网通同仁，谢谢信任、谢谢对我课的倾听。未来我会和大家一起交流更多关于农村互联网的事情。今天的课就到这里，谢谢各位！