村网通闭合链条讲解与小区港的运营

主讲：总部老村长

时间：2018年11月23日晚19:30-22：30

 地点：村网通实体运营中心群（805298876）

各位同仁，今天讲的课题有一大半在这幅图上，大家把我发到群里的这张图片下载下来，听课的时候看这张图片，谢谢！

现在开始我们今天晚上的课程，今天晚上我们主要讲的课程是村网通的闭合系统的链条以及小区港的运营。我们在之前遇到很多的地区负责人，在和他的合作伙伴，或者说他的客户，或者说他去政府机构去聊我们村网通，很多时候自己聊着聊着就说不清楚了。所以很多的问题出在哪儿？你这个业务之所以没有达成,很多的问题大部分都在于我们自身，是因为我们自身对村网通了解的不够透彻，问的问题不够多，进入这个深层次的东西太少。

那么村网通的功能，这个有哪些？能够起到哪些的作用？发展到现在，依然还是有很多人在群里妄加评论村网通，还不是太了解村网通，特别是一些普通的站长，不了解就在那瞎喊，有时我们有些地区负责人就会给他解释，但是有些时候又不能解释的太透彻太明白。所以在这儿需要把村网通的生态系统进行更详细的解释、解读，把我们的目标把我们现在做的和未来做的一定把它讲清楚，让大家有一个很愉快的、很明白地描述的一个东西。

在讲我们的生态链条之前，我要讲一个我们各地区负责人之间的关系以及和站长之间的关系，我们目前大部分的地区负责人和站长之间相处的还可以，但是总有一些不和谐的声音。有些地区负责人和地区负责人之间，有些上级和下级之间，谁看谁都不舒服；有些站长也是和地区负责人之间的关系不融洽。当然我说的都是个别的现象，从全国看咱们大部分站长还是比较和谐的。这个里面我要说什么？就是你在今天的学习过程中，大家会看到，就是每一个地区负责人，每一级地区负责人和站长之间都有着默契的关系。

每一级和每一级之间也都必须打在一块，必须进行比较和谐的交流，和谐的合作，才能够所谓的和谐生产，和气生财。那么如果缺少了这种沟通，缺少了这种相互的交流，相互的包容和理解，那下一步的话就是大家都挣不到钱。所以生意就是这样合作。不要大家觉得好像我挺牛，很多人就是这样，觉得我很牛，我就看不起他，我就看不上他，或者我就看不上他的行为，或者我就看不上他的性格脾气。其实谁也不比谁牛多少，大家相互之间都有缺点和优点，所以我们要在一个地区运营好这个村网通的前提条件，就应该是我们的地区负责人之间的一种比较融洽的和谐关系。

只有在这种情况下，大家相互交流，把好的经验，相互的传授，相互学习，这样大家才能够一块的成长，才能够有更大的更强的气场，来把村网通的事业往前走。我发现有些人在群里，当然也可能不是我们这个群，我们这个群还好一些，有可能在别的群里面，有可能地区负责人和地区负责人之间以及地区负责人和站长之间，甚至地区负责人和普通会员之间，话不对头说着说着就吵起来了。其实我们所有的地区负责人和站长，你就应该清楚谁是我们的客户。

这个在某些地区或者说某些地方什么微信群、QQ群吵的特别多，也没太大的意义，我们要吵的话，我们也要看清对象。我们发现一个非常有意思的事情，你经常会发现在群里面吵了半天，吵的面红耳赤，最后一查对方的资料是一个18岁的小伙子或者小姑娘，你就很无语了。所以你起码要看清自己的目标客户是谁，是不是多说几句，是不是有意义，没有意义的就不用说了。所以把我们的目标客户定清楚之后，我们才有所行动。

在这个前提下，还是我们刚才说的那一点，地区负责人之间经常交流，大家都在一个平台上，都是为了共同的事业。所以只有和谐才能够生产。从一开始的发展到今天，村网通一直强调和气生财，所以你发现在村网通内部，还是村网通全国的站长和地区负责人也好，起码都是一大片和谐声音，不和谐的很少，零零星星。当然有不和谐的也正常。好，我们接下来正式进入我们的课程。今天晚上的课程是**村网通闭合链条的讲解和小区港的运营：**

**为什么把这两个放在一起呢？因为小区港是最顶端的，**我们通过这张闭合链条图，大家也能够看到小区港位于最顶端，当然我们还有其他的城市系统。未来还是在上线的时候我们再讲，目前是保密的阶段。我们先根据目前的这张图，来详细的讲解一下村网通生态系统闭合链条组成，以及我们每一个地区负责人和站长未来的发展方向在哪！先弄清楚方向，然后我们才能进入状态，才知道我们自己要干什么，未来的路在哪。我们从这张图上可以看到，**这是一个闭合链条的图，这有出口，有入口，有相互的链接，都在一个圈里面。**

那么我们看到我们的两端，一个是城市居民小区的居民，一个是我们农村的农民，他们的需求不同，家的位置不同，处在的环境不同，所以我们做的就是要把这两端给它连接起来，那如何有效地把它们连接起来，如何有效地使我们两端的资源都能够有效地进行对接？这是村网通要做的事情。我们讲整个的这一张图，这一个闭合链条，那么上边拥有什么样的元素呢？我们把它猜一下，大家可以很清晰的看到，**其实整张图上包含了三大要素，第一大要素就是需求，**我们每一个地方都需求什么？

每一端都在需求什么，具体的需求是什么？这是我们要讲的第一部分。**第二部分它包含了工具平台**，那么通过什么工具，通过什么平台，让我们的链条给它链接起来，让我们的这两端进行嫁接起来。所以第二部分是我们的工具平台。**第三部分也就是人**。从这上面我们看到这个人包含了四个方面，**包含了哪四方面的人呢**？我们可以很清晰地看到，

**第一部分就是我们的地区负责人，他们占据了中间的位置。**

**第二部分就是站长，站长占据着两端的位置。**

**第三部分就是居民小区的居民，城市里的居民。**

**第四部分就是我们农村的农民。**

他以这四部分人组成，从居民和农民来讲，是我们最直接的客户端、需求端。所以今天的这个链条，我们从这**三个方面来讲**：

**第一方面是需求：（城市居民的需求，农村蔬菜的供给需求、农民的需求）**

**第二方面是工具：（平台的嫁接）**

**第三方面是人：（小区居民、小区站长、实体村级服务站站长、区域负责人）**

那么我们今天先讲需求，讲需求的时候，我们大家都可以想一想需求，

**需求：是两端的需求。**一个是我们的小区居民一个是我们农村的农民。我们先讲农民，因为我们村网通他做的目标做的任务，主要还是要服务于我们的农民，村网通大家都知道，是以农村为基础的系统平台。那么农民肯定是我们最初的服务目标。那么农民来说他需求什么？他有什么需求？在乡村这些大背景下，农民的需求发生了哪些变化？我们把农民的需求给梳理一下。农民的需求，看咱们链条上很多的工具平台，其实最终的目标就服务于农民的需求。我们讲一个比较重要的问题，就是农民买东西。我们通过这段时间的调研，在村网通的发展过程中，大家在接触农民的过程中，也发现了一个问题，关于农民，很多人在说乡村振兴了，我们农民可以发家致富，其实农民自己依然很茫然，他不知道怎么去发家致富，他可能也从各种方面听说了农村电商，他知道农村电商好，但不知道怎么做。农民生产出来的东西其实是一个很好的东西，但是我们经常会在报纸上或者电视台上看到农民生产出来的很多蔬菜水果，甚至说养殖的鸡蛋、牛奶等等，卖不掉，卖不掉怎么办？这属于滞销，那滞销的东西基本上就废了，就坏了。所以农民其实很可怜的，农民不光需要一天到晚地祈祷老天爷，保佑风调雨顺，他还需要考虑什么？ 就算是风调雨顺大丰收了，他还需要考虑我这东西卖给谁去？所以这是农民基本的需求。如果说把农民需求的东西给分好，给他找好销路，这是农民最大的一个需求。除了买东西，农民还需要干什么？比如说我的地要流转，要租出去，这又涉及到了土地流转。那我要搞一个农家乐，我要宣传，这就涉及到了乡村旅游的宣传。比如我要在农村搞一个事业，在农村我的地往外流转、我流转了别人的地。我要做点事，但是缺钱，需要找合作伙伴等等。

农民的需求其实很简单，需求也不复杂。但是这一直是一个攻克点，很难突破，如何把农民的东西有效的给它销售出去，满足农民的需求。反过来我们看我们城市居民的需求，城市居民需求什么？其实从城市的居民，大家发现一个很有意思的事情，他居住的这个城市，这个周边都有农村，一般情况下咱们都说农村包围城市，城市的周围都有大片的农村，那现在就面临一个很有意思的事情，就是城市里的居民他想买农村的东西，买不着，从哪买去，菜市场。

其实城市里的居民从菜市场买的那些菜，大部分还都不是本地的菜，你去问问你就知道了。这个城市里菜市场的菜大部分都是从外地、外省，各个地方大的批发市场批发来的。本地农民的东西，为什么没有进到挨着这么近的这个城市里面来呢？其实大家也很郁闷这个事情？就是本地的蔬菜，本地的水果，本地的农产品，你在本地的城市里面的市场上，却发现不是很多，反而这里面好的水果、好的蔬菜，大部分都是从外面批发来的。这个问题很大，而且影响了农民的收入情况。那么城市居民的需求它很简单，我就是买菜，我想吃个新鲜的鱼、新鲜的虾、买块新鲜的肉，买点新鲜的水果。很简单，这对于本地的居民来说，他反而很习惯于吃本地的这种菜，但他去菜市场就发现本地的菜很少，这里需求摆在这儿，但是他得不到满足。他买的菜大部分都是从外地进来的菜，我们本地的很多农民在自己地里种这种同土壤的这种菜，反而更营养，更没有药物化肥等等。 相反你进的那些菜，你看着绿莹莹的，其实里面有各种化肥、各种药。那么为什么会产生这种情况呢？产生这种情况的原因也是处在两端，哪两端？第一端就是我们的农民，他只会种地不会销，或者说它没有渠道销，这是一个很要命的地方。会种地而且种的还不错，五谷丰收，但就是没有很好的销路。你比如说我种了二亩地的白菜，我很难把二亩地的白菜运到我所在的城市里去。就算是他想运，或者说他有能力运产出的白菜，但沿途的车辆运输费反而不够种白菜这个钱。所以农民就只希望把它种出来，然后卖出去，但他不知道怎么卖出去。那么另外一端是什么？大型的蔬菜供应基地，比如说山东的寿光，像它这样大型种菜的地方，很少种庄稼，全部都种菜。他们很清楚，这个菜怎么种，怎么让它长得快，怎么用化肥怎么用药，他们非常的清楚，当然我这个东西不是贬低谁，或者说不是针对谁，这个东西咱们就说说。他们都已经把这个蔬菜做成了什么？做成了标准的商品。反而不是我们城里居民需求的那个原生原味的菜，所以这也缺少了嫁接。那么我们在这想，农民有这种需求，城市里的居民他也有这种需求，它缺少了中间的嫁接环节，缺少嫁接环节之后，需要我们来做一些事情，把这个东西给它嫁接起来，需要通过我们的途径把它给嫁接起来，把它给销售出去。那么说嫁接这个事情他不是很容易的事情，你说我想把这个农产品给他送到城市去，把它卖给这个城里的居民，这需要很多很多的环节在里面。 它不是那么容易，你想怎么样就怎么样，不是那么容易的事情。你如果看这个小区的居民，城市居民的需求，我相信有些城市居民、城市里居住的朋友会有亲身的体会，有时候会发现小区门口有一个人，或者说有一个从下面哪个县或哪个乡镇或哪个村，他就用这个拖拉机或者什么三轮车等等，运来一车大葱，运来一车这个西瓜，运来一车苹果，你一问卖的很便宜，比菜市场便宜多了。而且卖得很好。尽管这个城管不停的抓，但有时候小区门口依然有卖的。为什么呢？就是因为这个需求嫁接上了，但这不是一种正常的途径，你不能说大家都一车一车地往小区门口拉，同时我们也考虑一个事情，就是我们农民他想做农村电商，他想把东西卖出去，在之前的课程上我们也讲过，其实现在我们做农村电商的人，你去查查，很少有专门土生土长的农民在做这个电商，不能说没有，但是很少。你看到那些做农村电商的人，都是什么人，都是投入了资金、懂电脑、有学历、会网络包装、会网络策划、会在网上进行宣传都是这样的人。咱们农民很少去干这个东西，他干不了。有很多农民自己发现，你看人家做农村电商的，我在网上看到了，因为现在电视各种网络视频、各种报纸铺天盖地的，都是哪个人在哪儿做农村电商，把白菜、土豆等卖到了千里之外，挣了多少钱。有个什么地方的鸡蛋三分钟被抢光了几吨等。

所以很多农民他也纳闷，我能不能把我的东西给卖出去，他忽略了很多中间东西，他看到了这个结果，没有看到过程，这过程存在着很多的策划、很多的商业因素在里面。所以我们老老实实的说农民很难做到这些。那么如何帮助他们把这个事情，把他的需求进行实现，就需要我们的链条。我们都知道，你比如说你有一箱苹果，你有一箱大枣或者香蕉，你可以包装一下价格合理一些，发一个快递就可以。但是你发现一个问题，我有一车白菜，你就麻烦了，你怎么运？我有一车西瓜，你不能说我也走快递吧，所以大部分的这种农产品你发现都很难，为什么说做农村电商很多人都死掉了，包括现在大部分农村电商都在挣扎，都在你死我活、水深火热之中挣扎，为什么？因为大部分的农产品它是无法做电商的，电商是需要快递的，但是咱们的农产品很难长途跋涉，你看看在网上有几个人网上买大葱的，有几个人在网上买白菜的？ 那我们大部分的农民种的什么，种的就是这些基础的东西，你把这个东西给加工一下再卖出去，大蒜可以加工，大葱怎么加工，再说了，大部分农民他不懂加工，你让他去加工，好，我就种了二亩的白菜，我还去加工去，我哪有钱哪有时间去弄这个东西。所以很多的农民他就卡在这儿，你让他做别的不会，他就只愿意也只能够生产出最原始的农产品。大部分这样的农产品，它难以外销，难以长途跋涉，难以用快递进行外销。

而恰恰这些东西烂在地里的时候，离他很近的一个小城市里的居民，在菜市场买着从别的城市运过来的菜，你想一下，这是个多么矛盾的事情。这就是农产品的资源没有达到合理的分配，没有进行有效的流通。所以这个市场到底有多大呢？**村网通现在要做的事情就是要把这个市场给盘活，**当然现在也有一些友商开始注意到这一块，但他和村网通完全是两回事。**所以大家一点都不用着急，他们都摸不清村网通的思路，运作方案，不用着急。**

所以了解了需求之后，我们就解决这种地方的需求，我们就给他满足这种需求，这个市场有多大呢？很多人调查说是有2万亿，这个我们称之为社区电商。**这个社区电商分为两部分：**

**第一部分就是把本地的农产品给它盘活到本地的城市里，有效地分配和利用。**

**第二部分就是把外地的农产品、外地的特产，给它用比较低的价格盘活到本地来。**

就这两部分，村网通下一步就要实现这两部分。那么了解了这些人的需求之后，我们应该怎么做？

村网通做到今天，已经发展到两年的时间，那我相信我们第三年会有一个比较明朗的发展前景，我们会看到很多不同的变化。所以当我们了解到这个需求之后，我们就可以进行大刀阔斧的干。你看我们的两端，**一端是我们的农民，一端是我们的小区居民**，我们要做的事情是什么？在这种需求比较急需的情况下，我们做的事情就是让农产品上行，到目前为止，真正做到大范围的、全方位的农产品上行的单位商家平台，我敢说一家没有。

大部分的农村电商目前做的还都是赔本的买卖。在这个行业里吆喝，其实它并没有真正的实现农产品上行，最多就是抱着某个地区特产如：卖了几箱橘子，大部分就是实现这样一个局势。那么如何让我们的农产品真正的实现上行，这里面包含了很多东西。我们今天讲一讲，如何把我们农民手里的东西给他送到小区居民手里面去，所以这里面就涉及到了很多小区港的东西。很多村级服务站的东西，我们把这两端再给讲一下。

回到刚才的话题，我们讲很多的农民，他不知道怎么样把手里的东西给送到城市里去。所以我刚才讲到很多人开个车，装了一车西瓜，跑到小区门口去卖，这样的人算是有生意头脑的人，也许他这一车西瓜就是从农民那儿批发来的，他自己倒腾，但是我们的农民真正这样做的人很少。不懂不会，而且我们大部分农民胆儿比较小，你让他去城市，让他弄个车去城市里卖，怎么样？“唉呀，城管抓我怎么办？”所以大部分农民都是很老实的。

我在之前的课程中讲，城市的居民需要什么样的农产品，需要好吃、好看、省事的。**今天我在这儿再重复一下，就这三个要素，好吃、好看、省事，所以咱们的村站长以及地区负责人一定要记住这三大要素，就是你做农产品，你必须用这三大要素，**你没有这三大要素很难做成功，不是说很难做成功，是肯定成功不了。所以每一位地区负责人和站长，必须要把这三大要素记在本子上，放在脑子里，我们一个城市它的需求量是很大的，大家想一下我们所有的人，别说是城市里的人，就是我们所有的人，每天你都需要吃饭，吃饭吃什么？农产品，对不对？农产品，实际上就包含了鸡、鸭、鱼、肉、蔬菜、面食、大米等等。这些东西基本上都是农村产上来的。所以你每天都在消耗这些东西，他不是说我今天吃完了，明天不吃了，不是这样的。今天吃了一颗白菜，不是说我这一辈子不吃了。所以吃饭是一个日常项，他每天都在吃。你这个地区只要有白菜，你这个城市永远有需求。而且白菜还很好储藏，有很多蔬菜也可以很好的储藏。所以下一步还要讲到这个仓储的问题。仓储，就是我们储藏农产品的地方，我们所谓的仓储，就是我们的村级服务站，其实可以弄小一点的仓储。重点在哪？我们的这个乡级县级市级负责人，你在这个运营过程中，你必须搞仓储。

事实上很多的电商现在都开始这么干，我举个例子，比如京东，你在某个城市，在京东上买了一盒牙膏或者说买了一些别的东西，你发现今天下了单之后，他第二天或者甚至说当天他就给你送到家了，怎么回事？因为他在本地有仓库，有仓储，这些东西已经放在那了。所以一旦我们的用户规模上来的时候，那我们地区负责人就必须弄仓储了。因为你随时可以发货，但这个东西你不用太多时间，你做上几个月，你发现这个仓储它是有规律的，比如说：明天这个城市它能消耗掉多少吨白菜，后天它能消耗掉多少吨土豆，它这个是有规律的。我们的农民他不会去搞那些包装，但是我们的地区负责人，你可以组织包装这个白菜，你可以告诉我们所有的农民。我们就以白菜为例，你这个村子种了十亩白菜，他那个村子种了多少亩白菜，这些东西我们都可以掌握。所以我刚才讲到我们的站长和负责人之间的关系一定要和谐，和气生财，这都是一条线上的。你梳理一下你这个村庄有多少吨白菜，他那个村庄有多少吨白菜，村级服务站的站长你可以统计一下，之后和我们地区负责人一块做好城市运输的这个过程。很多农民他不知道，他只知道把这个白菜收上来，往车上一放一卖就完了。赶个集去卖，大部分人都是这样。他不知道我这个白菜还要把它弄好看点，还要给他弄干净了，还要运到城市居民的家中，省事，他不知道这些东西。那这个时候我们干什么，我们就要做一个统一的要求。比如说我们是市级负责人或者县级负责人，你负责来进行开发，那你就做一个要求，给这些农民伯伯讲我们这些菠菜、这些白菜，如何往城市来运，我们要达到一种什么样的目标，其实很好实现。就是给他弄的干干净净的，拿塑料薄膜或者怎么样的包装，你尽量的让它满足。我刚才说的三大要点，好吃、好看、省事。你想一下我们城市的居民去菜市场买菜，你会发现比如他买一把豆角，有很多人他就喜欢，豆角好看、干净。我愿意把它买走。好，你看那一把芹菜很整齐，很亮、很好看，我把它买走。就是他买这个东西的时候，他在考虑什么，他对比呀！对比的时候他考虑什么，就是一个好看、省事、好吃的问题。所以我们在进行农产品上行之前，我们首先做的工作就是让这个农产品好吃、好看、省事。那个白菜你可以把那些很脏的最外层扒掉，我说这个意思，就是我们要尽可能做到拿过去之后，我们城里的居民就可以直接洗洗炒菜吃了。

所以在这个前提下，我们就要把本地区的农产品梳理一遍。很多地区负责人一看，我加盟了之后回去干什么，不知道干什么。现在知道干什么了吗？要把本地的农产品给统计一下，要去本地城市里的菜市场去转一转，做一些调研，你可以问问那个大妈:“你说你这蒜多少钱一斤？”她说:“我这蒜一块钱一斤”，你说：“我要给你送到家里去，这个蒜五毛钱一斤、两毛钱一斤。你觉得怎么样？”肯定这是需求，刚性需求，他在哪里买蒜不是买，所以这个需求一定是很强大的一个需求，这个不用质疑。因为每个人家里他都需要这些东西。我在这插一句，我们在运营这种农产品上行的时候，我们农村本地农产品好不好？很好，地里长的东西好不好？很好。但是你怎么样让越来越多的人，知道这个农产品好，这个是至关重要的。**所以未来，我希望所有的地区负责人和站长之间都要达成很多的合作关系，要把城里的大妈们，城里的居民们，没事给他组织个活动，我们这个地方大蒜已经成熟了，来，我们组织个乡游，你组织一次乡游，没准他们就在那个地方买很多蒜回来。**你看这就是蒜生长的地方，原汁原味。我说了很多的东西，它是可以存储的，你完全可以趁它便宜的时候，我们地区负责人可以囤一批，因为这个东西你迟早都可以卖掉的。因为它有刚性需求，迟早都可以卖掉。但不论怎么卖，你都比市场里的大蒜便宜很多，为什么？因为你是直接从农民手里收上来，放在仓库里的。他们那些市场里的商贩是经过几轮倒腾的，还是经过各种车辆才能倒腾过来的，所以你的优势占了很多。人家有的倒腾这些农产品的，做好了存储的，弄不好一下就挣很多很多钱，在便宜的时候进，贵的时候卖。当然我们做的主要工作还是帮扶农民去进行销售。那么农产品上行我刚才讲到，除了我刚才说的那些，了解了我们双方的需求之后，我们地区负责人你就要开始进行梳理本地的农产品，那本地有多少个农产品可以仓储，可以很好地运到我们城市居民的家中。这些东西都要做调研，很多地区负责人回去之后，都不知道自己做什么，也没有做调研，所以无论如何，你都需要去考虑这些东西，都需要去做这些东西，你作为一个地区负责人，你做的工作是什么？我之前已经讲过了，**我们服务的是三农的商家和我们的农民，所以你就应该把这个东西给他调研了，**所以你回去之后，你加盟、推广了村网通之后，做了这些工作，你就应该很清楚，你把这些东西都从我们的农民手上买上一部分，要每天考虑一下这个东西，我如何进行包装，如何让它变成了好吃、好看、好玩的。所以只有不停地考虑这些事情的情况下，你才可以把整个地区的农产品给它盘活。**村级服务站做的工作就是把本村的农产品给它梳理了，然后上报上面的负责人。**那么这个东西叫什么？我们在村级服务站里面叫什么？叫农产品的代销，你别忘了你作为一个村级服务站的站长，你应该时刻记住，

**农产品代销：这是最基本的一个工作。**农民他其实愿意省事，他希望省事。所以在这种情况下，你把村里这些农产品给统计一下，通过我们农产品上行这条渠道，能够很好的帮助你的村，把这个村里的东西花今年一年的时间全销售光了，你在这个村子里站长的作用马上就体现了。**我们的农产品上行，我们的小区港最近已经上线，还有一些细节上的功能在完善，那么这个月底可能APP也能上线。**这样的话我们就会进行大范围的推广。那么推广之前，我们就需要把这个整体的这个思路，要全方位的和大家进行沟通好。让大家明白我们未来的方向在什么地方？ 如何去操作这个农产品的上行。我们刚才讲到一半，说了我们的村级服务站站长，说了我们的仓储。现在我们说地区负责人和我们的小区港如何进行对接？讲到这儿就涉及到了小区港的运营了。那么小区港的运营，这个是和村网通村级服务站一样重要的，甚至我们认为，是村网通总部内部在讨论的时候，认为**小区港这么一个平台，他是整个大系统里面首屈一指的位置，等于最重要的位置。**我们在前面的课程中也讲到了，做农村电商的核心要素，最基本的最要命的地方在哪儿？就是要抓住城里的消费者，只有抓住了城里的消费者，我们的农村电商才能一马平川。我们小区港分为三级，它和我们村站还不一样。小区港，因为大部分的小区都在城市里面，所以分了三级，重点是我们的县级和市级。因为县级和市级服务站，县级和市级的地区负责人，承担着我们嫁接城市居民一个重要的责任。小区港，他是重新招商的。我们实体运营的地区负责人，优先考虑是免费的，相关的合作协议下个礼拜也会出来。这个小区港它和别的不一样，它和土地流转和村级服务站也不一样，它的要求会更高。

所以这个要求我们的地区负责人，每一个人都要明白，小区港在干什么？它未来作用是什么？它能挣钱吗？怎么挣钱？所以你明白这个东西之后，你就不能像以前那样了，我搞个实体服务站，弄两个标语往墙上一贴，注册一个公司就算成立了。对吧？反正总部也看不到。在这种情况下，你认真没认真干，那种情况是忽悠不过去的。因为你的县级和市级服务站，你未来都是要建仓储的，你都是要从下面来进货的。你看我们的小区港，我们现在所有的人都可以打开看一看。现在我们已经在货品的时间配送上，进行了优化和改良，它分为了三种。**第一种它的属性叫做马上送**，就是现货，小区里的现货。居民在小区港上，点了三款产品，点的是马上送，那么小区港的配送员就可以马上给你送到家里。**第二种叫做明天送。**为什么我们现在又给他填了一种明天送，你不可能说我在小区港的服务站里面，我天天放着二十斤白菜，十斤黄瓜，五斤土豆。我们的实体服务站里，很难把你本地农产品全部放到里面，这是不现实的。那么怎么弄了明天送呢？也就是说你今天下了单，明天给你送到家。那么在这个过程中怎么实现的明天送呢？那就是我们的居民通过我们的小区网站进行了下单。我希望明天能收到十斤白菜，五斤土豆，三斤白萝卜。好，下了单定了之后，因为这个东西就是我们本地产的东西，也是我们可以配送的东西。好了，那我们这个单会汇总到我们的县级负责人或者我们的市级负责人那里，我们的市级负责人在查看订单时发现，明天我们这个城市所有的小区需要500斤白菜，一百斤萝卜，所有的加一块。那就今天晚上开车过去，明天一早从我们的乡镇负责人的仓储那里，进行调货。你今天晚上下了单之后，那边就已经知道了，明天需要多少？从仓储从我们的农村基地这里去进行发货，开车直接拉到城里进行配送。各个小区都由我们的小区服务站进行配送。进到小区之后呢，由我们的小区服务站站长进行配送到居民的家里，这样就完成了整个的配送过程。所以这个是明天送。我们新鲜的蔬菜、水果、鱼、虾、肉，通过我们的小区服务站下单，基本上都是明天送这么一个概念。

当然有个别的情况，有个别站长，认为我在这放土豆没关系，或者我这放点白菜也没关系，好了，你可以把这个物品的属性给它改为马上送，如果有居民点了，你马上送就可以了。所以这是我们地区负责人，村级服务站站长整合农产品上行的一个过程。那么有人说，这个服务站站长能不能直接对接到小区里面，你看我这个村子里面有200斤白菜，你无法对接到我们所有的小区里面，你只有通过我们的县级负责人和我们的市级负责人，你才能统一到我们本地的所有小区里面，所以你必须和他们合作。

所以我一开始就讲到了我们地区负责人之间和站长之间的这种和谐关系，大家只有相互和谐，相互合作，才有可能促进整个产业链的顺利进展。所以这个是什么呀？这就是本地农产品进行梳理的过程。本地的农产品其实很多，你简单的梳理一下会发现很多。我们这段时间也有很多对负责人反馈说：“不梳理不要紧，一梳理发现我们这个地方乡下的很多农产品都很好，我们城里的人到处买，买不着。”所以这就是一种资源的两头不对称欠缺。所以一旦你把这个东西给梳理好了，通过沟通交流进行产品的输送，将有力地促进本地的农产品上行的发展。

有些地区负责人跟我说，在去找我们县里负责人的时候，县里的政府不理我，就是因为他没有看到你讲解这个农产品上行的过程，他也没有看到你做出的成绩。你给他举个例子，你说我最近通过一种什么样的途径，什么样的匹配，把我们本乡镇的多少根白菜，一夜之间都匹配到我们这个城市里的小区了。所以当你把这种案例、实例做出来，成绩拿出来的时候马上就会不一样。你看现在我们有的村级服务站成立了，大家也都看到发的视频、图片等等。

你看我们有的村级服务站做的不错，他把这个农产品梳理的很好。当你形成了一种定式输送的时候，我们的村级服务站站长完全可以参与我们的定向种植、定向收购。说你看这个城市，我们通过半年的梳理，发现每天我们这个城市里面，通过我们这种渠道销售的大蒜，有三吨、五吨、十吨，那我们就这几个村级服务站，这几个村就定向的让这些农民去种蒜，然后通过我们这个渠道全方位地进行上行。

农民他也高兴，不用考虑种完之后卖的问题，这里有定向的上行，我只管种就可以。那么小区港这些小区的服务站站长，谁来管理？就是我们的市级和县级负责人重点来进行管理。因为我们的小区都是在城市里面，他在这个市的某个区域或者某个县，我们乡镇里的小区不多，但是基本上都在我们的县城或者市里面。所以就是我们的市级负责人和县级负责人，需要管理好我们的小区港站长以及对他们的培训。

之后我再讲一下我们服务站站长和小区港站长后续业务方面的问题，所以我们所有的地区负责人，就要考虑一个问题，就是你在这个过程中，你是一个什么样的角色，特别是我们的县级负责人和我们市级负责人，上面沟通居民小区的站长，下面沟通我们的乡镇级负责人和我们的村级服务站站长，你是一个什么样的角色，你如何在这个过程中扮演好这个角色和功能？

你是否要做这一份工作？我觉得所有的县级负责人和我们的市级部门，要问问你自己，现在我要不要全力以赴的去做这一份工作？我觉得这个时候我们完全可以下定决心。但是除了梳理我们本地的农产品上行之外，我们还有什么呢？大家都知道我们本地的居民，甚至说我们本地的农民，当地产白菜、土豆的，他不一定生产别的产品。他不一定产橘子，不一定产香蕉。但是因为我们村网通是全国型的，我们去其它有产的地区，在这个地方不产橘子，不产香蕉，在另一个地方会生产的，我给你直接供送、供应，你要多少？

所以在这种情况下，又实现了我们村网通内部的一种供应，内部的一种农产品的交叉上行。所以未来村网通除了做基础农产品上行之外，我们还有一个很重要的工作要做。就是让全国的农产品交叉上行。比如说这个地区生产苹果，特别多的苹果，有可能本地的居民并不一定需求很多，但是不产苹果的地区，可能需求会很多。这种情况下我们就大批量的进行供应，因为就像这种水果，它有很好的储藏办法，有仓储，你可以做好储藏。

还有我这个城市，我发现它能够销售几吨苹果，你从陕西或者哪个地方销售苹果很好，你给我运过来多少吨，还是提到了一开始说到的问题，所以地区负责人之间一定要经常进行沟通，进行交流。在这个过程中，我们完全是靠我们之间的协作去挣钱，靠我们的协作，把我们身边的农产品给它盘活起来，大家不要相互看不顺眼，和大家也不经常沟通，什么是生意？生意就是人和人做的买卖才叫生意，对不对？

所以就是人和人进行交流沟通，我们地区负责人之间起码有了村网通这么一个纽带，起码不是谁都没见过谁、谁也不知道谁的这种情况，那么有了村网通这个纽带，大家起码有了一个最基础的信任，所以在这种情况下，通过村网通的平台也好，村网通的农村电商网也好，还是村网通下一步开发出的批发商城也好，把我们各地的有特色的农产品发到上面去，或者在我们专门建的群里面发一下。

我前段时间就看到有的地区负责人之间已经开始相互进行交流，开始供货。比如我这缺大枣，你给我送过来、运过来；我这缺苹果，你给我运过来是多少钱，尽管我们之间的这种合作利润很薄，但是促进了我们基础的合作，让我们下一步的合作更顺利，做生意讲究的是什么？是信任，合作愉快。大家越愉快，后面合作的越好，挣钱越多。那么总部说我们所有的地区负责人之间，要进行很好的交流，交叉式农产品上行，你那里的农产品运到我这里来，然后我通过我们本地的小区，运送到我们的小区居民手里面，那么我把本地的农产品你那地方没有的，我运输给你。

你在本地进行销售，这样就达到了农产品交叉上行的一种效果。总部下一步从2019年开始，准备在全国各地区建立一些村网通的供货基地。有兴趣的地区负责人也可以联系总部。在这里简单说一下**总部的工作基地要求：**

**第一就是农产品的原产地：**比如说人参原产地是东北辽宁某个地方，这是它的原产地。

**第二可以做到平民的价格：**在同等情况下可以给村网通最低的价格，通过我们这个渠道往全国进行配送销售。

**第三个要使用村网通的品牌：**在包装上要使用村网通的logo标识等，由村网通统一进行相关的配送。村网通将在2019年建立一些农产品的总部基地，就是村网通的农产品总部基地。在这种情况下，我们会把这些农产品，进行全国范围的统一包装，统一销售。如果我们的地区负责人，我们的站长，你那个地方有这样的资源，或者你那个地方有不错的渠道，那么完全可以和村网通进行交谈。共同把本地的农产品进行全国范围内的交叉上行。农产品上行的重点是做好我们的地区负责人和小区港站长的受理工作。稍后会讲一下我们小区港的运营。

现在讲一下**农家乐乡村旅游。**农家乐乡村旅游是我们打造的一个不错的乡村旅游平台。它的预定功能也已经上线，其实这个农家乐乡村旅游更注重的是什么？是农产品下行，就是让我们的城市居民到我们的农村来进行旅游，进行消费。

所以这一块现在还有很多农家乐的商家，打电话不愿意在这个上面做宣传，将来他会后悔。**因为将来我们的每一个小区，小区的网站，小区的QQ交流群，小区的微信群，小区的微信公众号，它都会不间断的宣传农家乐，宣传本地的农家乐，宣传农家乐导航网。**想一下，全国那么多小区，那么多居民，全都知道这个农家乐的时候，大家肯定会通过农家乐寻找需要乡村旅游的地方，这一点毫无质疑。

现在每天都有十几家乡村旅游商家入驻。在乡村旅游这一块，我要给各地的负责人说几句，还是那句话，你不知道干什么，这就需要你去了解当地的农家乐有多少，你自己梳理了有多少。你找到农家乐商家联系他之后，你没有时间，或者说没有能力做网站，没关系，你把他对接给我们的客服中心，就可以。由我们的客服中心负责给他对接，负责给他讲解，负责给他建站，凡是你拉来的这些客户跟你有关系，跟你建立联系的这些客户，将来都是和你合作的客户，还是那句话，很多人都不知道自己建立客户。

所以这个建立客户是一个长期的过程，我们每一个人、每一个地区负责人都要有这样的客户抓在自己手里。不要做了几年出来，没有客户抓在自己手里面，是一个无耻的事情。所以乡村旅游的目标就是通过全国的小区站长，到时候肯定要举办各种各样的活动，吸引我们城里的居民到乡下来进行旅游。但在这种情况下，看一下我们图标上指的这个箭头，这个箭头指的是村级服务站，

我们组织了一些城里的人到乡下来旅游，去什么地方？我在上一节课的时候讲过，其实我们每一个村你自己好好想想，自己好好研究一下，或者说这个站长和你的大队书记和你的村主任聊一聊，你肯定能开发出一个比较好的乡村旅游的地点来。比如说明天是周末，我们这个县或者这个市的负责人发出号召，所有的小区站长，都全面的推着一条消息，明天我们要组织一个乡村旅游是免费的，而且还有什么好处等？

去了之后免费给什么东西？你放心，他只要去了，肯定会有消费。所以整个城里面好像明天没什么事，带着小孩出去转转，我们有车、大巴车组织一块走，所以在这种情况下，组织乡村旅游是很简单的事情。只要你把本地的村级服务站站长和小区港站长组织好，肯定没问题。那么在这个图上面，我们再看一下最右侧，叫做工业品下乡。工业品下乡，这个淘宝一直在做，包括淘宝的村级服务站，也是他们一直做的工作，其实原来的策划或者说是想法是一方面做农产品上行，一方面做工业品下乡，其实做到现在为止，他们做的重要的工作基本上都停在了工业品下乡。

**那么我们作为村网通的闭合链条的其中一条，我们当然也要做工业品下乡。**因为这也是我们的地区负责人和站长致富的一条道路。那么对于我们的服务站来说，对于我们的站长来说，其实服务于我们的村级服务站，服务于我们的农民，最大最根本的一个东西就是让农民进行受益，怎么受益？就是我觉得这个东西又真又好，买起来还方便，所以在这种情况下，只要是你实现了便宜，是真东西，方便买，你只要实现这一点，这个东西就一定能够做成功。

那么在这种情况下，我们怎么样把工业品下乡这一点做的和淘宝的服务站不一样，和同类别的商家不一样。其实现在我们网上看，包括在淘宝上买东西，包括在拼多多这种类似的平台上买东西，很多工业品现在都已经很便宜了，这个价格都已经压到很低了。所以你要再把它弄过来之后，再压你的利润空间又很低了。那么我们一个很特殊的地方就是我们所有的站长，所有地区负责人需要挣钱。那如果说不挣钱的话，我们做这个就没有任何意义了。尽管说我们是服务于农民，但这个服务的过程中，不管谁提供服务，他都要收服务费，我们也需要收服务费。所以在这种情况下，你看这个价格已经在网上压这么低了，我们怎么样去操作呢？所以我们所有的村级服务站站长，这一点你要记住了。很重要。你不要和别的普通超市一样，什么乱七八糟东西都进。

原来我讲过这个话题，就是你进的东西是三条。就是别的超市有的。我这便宜。别的超市有的，我这是真的。那第三条就是别人说没有的，我这有，就是这三条。那么除了这三条之外，我们还需要做到哪些工作？就是和别人不一样，就是让我们的老百姓就到我们这儿买东西，而且我们还能够挣钱，所以在这个方面，我们所有的地区负责人也应该好好的研究，你们在进东西的时候，要考虑什么呢？

一定要考虑我们农民的需求。你不要说那个农民，他需要一瓶醋，一瓶酱油，一包盐，这个东西大家都可以买到，当然你如果进的东西比别人便宜，或者比别人真你也可以进。那么更多的东西在之前课程上我也讲过一个案例，我说很多农民想省电，晚上还要在院子里弄个灯，就像做起来太阳能这种灯的声音，我在前面的课程中也讲过。所以我们就要进这样的工业品，确实是农民急需而且能用的东西。

那么这需要怎么做呢？这需要我们所有的站长，所有的地区负责人去对接商品，村网通总部说未来我们自己要生产商品，但我们自己生产需要一个过程，它不能说今天我们创建的村级服务站，明天我们就生产出来了。这个不现实。这个需要一个过程，明年后年我们逐渐的去一个商品一个商品进行对接和生产。那我们前期更多的是什么？从别人那里拿货。那别人是谁呢？从哪个地方拿货？从哪个地方拿的货更好，你看我们这个圈里最右侧，中间位置就是站长，自供，就是发挥我们站长自己的主观能动性。

作为一个村级互联网服务站的站长，像有些人经常在网上，但他不知道在网上干什么，有时候直接在那刷抖音，在那看头条，很多的这个信息，各种各样的APP打开在那玩。其实我们有时候你会不自觉地发现，你的身边，你在网上，你的周边，会发现很多的商品，连你自己都觉得这个商品很好，对吧？我上次举过一个例子，比如说农民，他会种果树，他需要什么？剪枝。

就是修这个树枝，因为果树每年都需要剪，都需要修。所以凡是种果树的，你发现他总会有一把剪刀。但是你就在想，有没有比这个剪刀更好的，更省事更省力的刀子剪果树。其实现在国外的很多东西进到中国来已经做的非常到位了，有原装进口的，那进口的比较贵，但是也有一些国内模仿的很好的东西也很便宜。当你发现你们这个村子里很多种果树和修剪果树的人的时候，大家都需要这个东西。

如果你买一个回来，你发现这东西他一用，又省力，又好用，又不贵，只要有一个人买了就好办了。你可以通过这一条道，就这一个产品，就可以简单的打开你的小思路，打开你的小市场。你就挑这个农民他需求的东西，我还是说这个剪果树这个东西。有的果树很高，农民都需要爬一个梯子上去剪这个枝条。又在网上找在网上搜，剪果树方便的东西？还可以在很高的地方也可以捡到的。

我前两天的时候发现有一个工具很好，电动的，用一个很长的杆子，只要绑上它充电之后，你要想把哪一条枝条剪断，你往那一放，他自己就剪断了。我看了看价格，才一百多块钱。你想一下，你不用爬这么高，而且很省事。这种产品在农村一定受欢迎。**所以我们讲的工业品下乡是什么？就是你要考虑农民的需求。**作为一个村级服务站的站长，或者说是作为我们一个地区负责人，也是服务农村的，你的基础作用是服务农村，你就应该知道我们的农民他需要什么，你要调研我们这个地方的农民都在种什么农作物，它需要什么样的工具？

所以你要不停的去调研这些东西，我们这个地方的农民都是什么样的家庭，什么样的风俗，大家都喜欢用什么？所以你不要什么也不考虑，什么也不看好，就凭自己脑子想，油盐酱醋什么都往里进，这样是不对的。我们这里讲到的工业品下乡，我再插一个话题，就是我前段时间在群里讲到，村网通总部现在和几个比较大的线上药品供应商已经基本上达成了合作，现在在谈这个价格点数的问题，还是希望把这个价格压到最低，然后统一的，当然总部不会挣大家的钱，也不会挣我们地区负责人的钱，也不挣我们站长的钱。

我们会把价格压到最低，用最低的这个价格来批发到我们的村级服务站和我们的小区港的服务站去。做药品这个东西现在基本上算是逐渐在开放，而且价格很便宜。一大盒的感冒冲剂，批发10块20块，甚至有更便宜的才几块钱，你一卖，你发现药店里面好几十块钱，所以这个利润是很高的。那么这一块的话，我们现在正在考虑落地的问题，包括这个药店的资质问题，如何去规避一些法律上的风险问题，因为卖药它现在资质上要求很严。那么是否可以把我们这个小区服务站和我们的小区港服务站，定为某某平台的线下提货点。其实你发现这个小区里面，包括别的小区，村子里面有些孩子突然晚上发烧了，他一找家里没有药；突然之间我发现自己感冒了，唉呀头疼的难受，没有药。你大半夜上哪买去？对吧？有的小区现在大门都关。大半夜往哪买？

那么一些急用的、家常用的这些不需要医生进行开条子的这些药我们称之为非处方的药，这些药我们的服务站里面要常备一些，还要批发一些备着，我们的居民随时有需求，可以直接送到小区的居民家里，或者说我们的村民家里，这样就实现了我们的村民，居民不会半夜得病买不到药的情况。所以这也是一种工业品下乡的一种渠道或者说模式。你看我们做的这些东西是什么东西？就是和别人不一样的东西。我们不能说做那些大众化的东西，不能说我们的村网通服务站好，你就弄成一个小淘宝了，你模仿淘宝的村级服务没意思，我们也不愿意做到那样的地步，所以我们一定要做和别人不一样的，产品和别人不一样，服务和别人不一样，渠道和别人不一样的东西。只有在这种情况下，我们才可以立于不败之地，不然的话大家都容易模仿，都没有意思了。刚才我们是围绕着需求来讲的。

那我们现在讲**第二个话题就是我们的工具平台**，每个地区负责人还是那句话，你要好好的研究我们的平台，利用我们的平台。

我看有些人说**我们的平台功能很多，但是用的人少，起的作用不大：**为什么会这样说呢，

**第一这个人没有完全了解村网通的推广状况，没有完全了解村网通的发展方向和目前的规划。**

**第二个就是我们没有正儿八经的去进行全方位的一个推广。**而有些人说了一句话我觉得也是对的，说总部并没有进行全方位的推广，确实这一块说得对。

**第三2019年的时候会有所改观，总部至少要花几千万去做推广。**

首先的情况就是我们所有的地区负责人和站长，你要明白各个平台的作用。我今天在这再强调一下，我们所有的站长和地区负责人，我说的站长就是服务站的站长，其实服务站的站长也算我们的负责人。每个人你自己要注册一个账户，还有谁没注册过账户的，你自己心里都清楚，农村电商网直接有了，可能有了是吧？土地流转自己注册了吗？现在很多地区负责人土地流转，他自己还没有搞这个实体运营中心，他自己还没有签约，所以这个就是态度问题，就没有正儿八经的想做村网通。

想做村网通，首先要把这些平台给它理清楚，每个功能都要搞明白，这些平台是什么？是我们实现这些功能的工具平台。那么农产品上行，我们要挑农产品，我们只靠负责人，我们只靠我们的站长怎么样做到交叉呢？我们首先要展示我们的农产品，是吧？我们首先用我们的农村电商，你不能说我就等着，有的站长说，我就等着弄到小区港去卖，你得学会农村电商的应用，一个普通的农民可以不懂农村电商，但是作为我们的服务站站长，做为我们地区负责人，你要不懂那就是耻辱。

这个农村电商一定是我们村网通所有环节里面比较重要的一环。那么就农村电商来讲的话，你看有些人在农村电商网开了店铺之后，我就传了一个商品放那了，在也不管理了。比如说你看我这个浏览量也不少，你看好几百个人看了，我这好几千个人看了，**怎么就没有买的，或者没卖出去，那我告诉你两个原因。**

**第一个原因没卖出去，就是你的产品不够好看，不够便宜。**这就是第一个原因，你自己找原因想办法对吧？所以你做农村电商，你觉得没卖出去的原因就是不好看，你放这个图片不好看，你的价格不便宜。

**第二就是你的价格没写清楚。**

我发现我们有的这个价格是按万，比如说一吨多少万，好像他自己也没有那个万字，就直接用了多少多少个零，然后再万。就那个价格谁买的起呢？说明你写错了，所以你自己发布了产品之后检查一下，有人发布了产品之后放那就拉倒了。你发布产品之后，你在前台自己再看一下，价格对吗？如果不对的话，你自己再返回去编辑一下。我发现很多我们负责人，包括我们的站长都很懒，懒到什么程度呢？

**做农村电商它有几个要素：**我这儿要讲一下。你不只是在农村，不只是在村网通卖农产品，是这几个要素，你在别的地方卖农产品也是，只要你从现在开始，你只要打算做农村电商这个行业，只要愿意接触农村电商这个行业，你必须要满足这几个要素。你不满足你别做了，你也做不成功，告诉你要满足什么样的要素：

**第一个就是农村电商你要发布一个产品的时候，这个标题很重要。**如果你不懂标题怎么写，也不懂标题怎么弄，你去淘宝、京东、拼多多上卖的火的，那个红薯卖得很火，土豆卖得很火，你看人家卖的火的店他那个标题怎么写的？为什么要把标题做的那么好看，或者做的那么好，那是因为大部分人习惯于搜索，比如说我想要买瓶蜂蜜，我会跑到这个蜂蜜频道去找，但这种情况很少，大部分人怎么样搜索？我想买个蜂蜜，原味的蜂蜜。或者说这个枣花的蜂蜜，所以你这个蜂蜜有什么特点？你要写在标题里，农家原产枣花蜂蜜等等就这个特点，但也不用太长了，好几十个字，不要太长10个20个字。要把这个特点写明白，你想写什么标题，你就考虑大家在搜索什么。比如说你是一个卖枣花蜂蜜的，你想一下，你这个标题里面有枣花两个字，你要把你的这个商品的特点要写上。有人就想喝枣花蜂蜜，你就卖蜂蜜，有人直接写了我家产的蜂蜜多少钱拿到了。大家进来之后，从哪找你这个产品？大家一般都搜索来找，你的产品不一定给你推荐到首页去，所以做农村电商发布一个农村最重要的第一关是什么？标题。当然你不在村网通做，你跑到别的地方去做，这个也是最重要的一关，第一关就要干这个事情。那么第二关是什么？

**第二就是图片。**你看凡是卖得火的商品，那图片做得非常棒。你看有的人就很懒，我们的站长就很懒。我们那个幻灯图，每一个微缩图，表现给我们的用户看的微缩图都是三张，上传三张图片。有的传一张拉倒，因为一张不传，他发布不了，必须传一张。甚至有的人胡乱传一张上去，那你能卖的了商品嘛？有的商家一卖好几万，一个月出去好几万个商品，你一个商品一个买家没有。有人说那我不会，我不会作图，怎么弄啊，那你拍照会不会？你只会拍照，有人说我拍得不好看，你拍的不好看，这绝对是借口，你一定有办法可以拍得很好看。我们这个上传图片很简单，特别简单，不复杂。现在每个人都有智能手机拍个图片，有的时候我还想把它合成一下，或者怎么样的话，这种情况你也可以找我们客服进行帮忙。所以图片是第二位的，除了标题就是图片，大家买一个东西看什么，大家上来之后看什么，不就是看你图片嘛，农村电商这个图片不会做、做不好，你就别做农村电商了。 因为电商你传达给别人，就是通过图片来传达的，你看我这个商品长什么样什么颜色，这个都是通过图片来传输给大家的，大家才会点这个东西，才会买你这个东西。所以你胡乱传图片，或者说是随便拿张图片随便凑合，你肯定卖不出去，在这里卖不出去，别的平台上你也卖不出去。所以图片是第二个要素。

**第三个要素就是描述，就是内容。**用图片加文字的形式，告诉大家我这个东西又好吃又好看又省事。我发现我们的这个用户里面，包括我们的站长和地区负责人，如果说你不想卖这个东西，你不会到这上面发这条信息去。你特别想卖这个商品，你发布的那个内容，你凑合的写，怎么凑合的，对这个商品的介绍就一句话，农家产的什么什么原生的什么？土豆多少钱一斤拉倒了。有些地区负责人或者站长说那我不会写，不知道怎么写。这个太简单了。你不知道怎么写，你不会看看别的平台去吗？

你不能光挠头管什么用啊？你看我这个脑子里就那两句话，我出不来第三句话，我想第三句话想的我头疼。会学不？会描不？比着葫芦画瓢总可以了。怎么比着葫芦画瓢，你就到淘宝、京东上看，想你是卖大枣的，你看谁在卖大枣？你看人家那个卖的好的怎么描述的？但你不能把人家东西全搬过来，直接搬过去用也不行，搬过来改一改，改成你自己的东西。这个方法特别简单，学习人家的优点，学习人的长处，看人家怎么卖火的。所以这不是很简单的一个事情嘛，做农村电商，发布一个产品的第三条就是描述，描述是什么？描述就是一个真正想买你产品的人看的东西。比如说你这个人去网上买条裤子，通过关键字搜索搜到他的标题进来了，一看他的图片做得很好看，就是我想买的这个裤子，当这个时候你开始看什么了？看描述了，对吧？看看裤子到底多好。这裤子到底好在哪儿？这个描述里面都有了，对不对？这三点描述看完了，基本上就决定买和不买了。所以卖一个农产品，我们服务于我们的站长，服务于我们农民。看我们的地区负责人，你自己做到了没有？你自己发布那个商品，好看不好看？别说让别人买了，你自己买你这个商品，你打开之后，看看那个页面，你自己满意不？我们现在农村电商网的页面只有一半以上，目前来说我个人不满意，一半以上的页面都是凑合。都想的很好，我发布一个商品，明天就来单子了。那些基础的工作都没做，他哪来单子哪来钱，做农村电商这个平台这个功能这个工具，还有一个重要地方是什么？

**第四点：是诚信。**让别人信任你，你去淘宝买东西，你会发现，你看这个商家，有多少评论，评论好不好？有没有交这个质押金？农村电商网一样。农村电商就一个最低一千块钱的消保金。消保金，说白了就是给你这个产品买一份保险，买一份信用。也不多，一千块钱，你看现在有几个交的？很少。比如说你看农民没多少钱，你既然想做农村电商这一块了，一千块钱就买一个信誉。我们现在也有个别的农村电商商户说我不想做了，我想做别的行业去了，你这个责任押金你随时可以退，又不是不退给你。当你打开这个页面的时候，你会发现我这个商品点击了那么多，被人浏览了那么多，但是就是没买的，为什么？所以这个时候需要问问你自己为什么？不要说你看这个平台没多少流量，我告诉大家，这个农村电商网每天都有成交。

为什么每天都有成交？除了说村网通内部我们的站长知道这个平台之外，你去网上搜一下农村电商网，中国农村电商网，第一个就是我们，能没有客户吗？那么农村电商网每天都有单子，尽管现在的单子不是特别多，但是每天都有的，为什么没买你的东西呢？自己得思考思考，考虑考虑你的这个单子，或者说你的这个页面有什么问题，你自己看一看，自己打开你那个页面，你自己满意不？我敢说我们百分之六七十的站长，你打开你的页面，你自己都不满意，但是很多人就是懒，不愿意做，你说他能做好吗？

你就按我刚才说的这几条去做，你完全可以做好。就是不愿意做。为什么不愿意做？因为他觉得我做了这个工作也不一定卖出去，他对自己不信任，对这个平台不信任。你不信任，这又是什么？这就是做一个事业，三心二意，踌躇不前。这还说明什么？这是一种工作和生活的状态问题。选择了就认可，就好好去做。所以在这种情况下，我们的站长，我们地区负责人，你自己先检查你的东西，你先别管别人，你要带领我们的农民，通过我们的农村电商去卖东西，但是我们自己做的又如何呢？

你想一下，你发展了一个用户，你说我帮你来开这个农村电商网来卖东西，人家没看什么，说你做了吗？你做的怎么样？你打开现在你的农村电商网你自己满意不？所以做农村电商，刚才讲的就是平台问题，就是那三点你有没有做到？如果你没做到的话，你现在就去做。再回想一下**第一是标题，第二是图片，第三是描述。**所以这是最基本的三点。没这三点，你别弄了。那么除了这三点之外，我们做农村电商还要干什么？你看淘宝上很多商家，很多用户，为什么有人在淘宝上去开，开淘宝的人多吧，但是照样是赔本的卖不出去东西，为什么呢？干什么东西都需要推广，不是说你把产品往那一放就拉倒了。通过自己的各种资源，形成自己的朋友圈，形成自己的各种资源去推，告诉别人，你看我在这个平台卖商品，大家有需求的可以买，你通过各种各样的地方去宣传想办法，这个人就怕干什么，人就怕没开始。我弄了个农村电商平台，我放那了，两个月三个月五个月没有一个单子。

**最后一点要注重的就是推广。**没有开始就放弃了。为什么没有开始？因为你自己没做宣传，没做推广。我刚才讲的那些都是基础工作，然后是推广，总部也在推广，所以当你把前面的那些工作做好了之后，没准单子就来了。这是我们工具平台农村电商我要讲的那种。当然这个还有很多细节的东西不再讲，讲重要的，我们所有的地区负责人和站长，我讲的东西你都可以去做的。拿过来之后就可以做的东西。做完这些东西就可以立竿见影马上见效。

**我们讲第二个平台：土地流转。**

每个农村都需要土地流转，这个不用说。土地流转一定是一个很赚钱的行业。你现在去网上搜一下，你搜土地流转，土地流转网，咱们都在首页，而且很明显。你过段时间去登录一下土地流转网，我又发现一个问题，又增加了多少新信息？又有人发布土地流转信息了。当然很多你没有注意到，因为我是经常看。就是没事把这几个网站浏览一遍，我也建议我们所有的地区负责人，你没事就浏览一下，看一下。

我没事的时候就开始浏览这些网站，你今天没浏览，明天一看土地流转网，又上了几条新的信息，又有几个土地发布，为什么？你发现这些图都不是我们地区负责人发的，都是普通的用户发的。那都是通过调研，都是通过搜索引擎进来的。你搜土地流转，土地流转网基本上都能看到咱们。那么不论是作为地区负责人，还是我们的站长来讲的话，这个挣钱的买卖很容易，也很简单。你了解不了解当地的土地流转政策，你有没有跟当地的很多人打交道？有没有注意到本地的农村土地流转网是土地流转的市场？

如果你作为一个村级服务站站长，那么本村有多少人想流转土地，有没有做过调研，有没有了解，有没有把这些东西发布到土地流转网上去？咱们广东有一位代理做的挺好，他现在已经成交了，而且几千几万转。因为这个土地流转，他流转年限长，现在土地流转，土地的承包年限往后延了30年，所以很多人流转土地一般不会说我流转一年流转两年，都流转了十年八年以上。

所以这都是钱，你作为这个信息的提供商或者这个中介商，这个钱很容易挣的。那么前提条件是什么？前提条件是你要了解当地的土地流转市场，了解当地的土地价格，了解如何把信息发到网上，如何通过中介这种途径把它转出去。你认真的做了没有？所以这是我们土地流转的这个工具平台。这个平台也会上APP，大家不要着急，也很快。乡村旅游不讲了，刚才讲过了一部分了，乡村旅游以后专注再讲，村网通也不讲，过一会我要讲村网通后续市场变化的操作。

**第三个平台：农村招商网：**你看农村招商网现在发布信息的人很少，为什么？就是我们站长和我们的地区负责人没有行动起来，没有把它当一个事来推。我说了每个地区每个商家都需要招商引资，那为什么农村招商网它上来的信息少呢？很明显就是我们的地区负责人，你联系商家不多，了解商家的供需不多。因为我们所有的商家，你联系十家商家有八家它需要进行招商，进行融资，进行合作的。商家这种需求特别多。我之前讲过多少遍，我们所有地区负责人你手里要掌握很多的商家，但大部分地区负责人并没有如此。

所以我觉得我们所有的地区负责人确实得用点心放在农村招商网上。因为每一个人，每一个地区的各种商家，基本上都存在这种招商的情况。原来讲过多少遍，农村不缺项目，农村也不缺东西。农村缺人和钱，那么人和钱就是招商来的，招商就是要用招商网。之所以你发布的少，是因为你手里的客户少，只有客户多了之后，才可以用的游刃有余。就讲这么多，我们这些平台，今天只是把这几个功能平台拿出来，我们讲了讲，其他重要的平台，不在今天的课堂讲。你看这个东西大家都明白了，说我们大部分的地区负责人就是没有踏踏实实的把我们所有的这些平台真正用起来，这就是一种资源浪费。

你看这些平台和我们第一个要讲的需求是不是都挂起来了？**农村电商网、土地流转网，乡村旅游114导航网，农村招商网等是不是都是我们的农民，我们的农村商家，都是他们需求的。**所以这些平台未来都会发挥重要的作用。当然我过一会要讲它为什么会发挥重要作用？怎么样发挥重要的作用？在第三个讲的板块里面，这是我们的基础功能平台。每个区域负责人都要把它用的很熟，不要懒，其实这些平台都很简单。你熟悉后更简单，很多的人懒。那么有些地区负责人说了，唉呀我这个也不懒啊，我自己做的也挺好，就下面的负责人太懒，下面的这个站长懒，不愿意做。给他们讲的少，别人不愿意做，我告诉大家他为什么不愿意做？为什么懒，就是你讲的不够多，讲得不够细，没有讲到他心里去，他还不明白。他不了解村网通整个的架构，他不知道未来方向在哪个地方，所以我们一定要把这些东西深入到每个人的心里去，知道每个平台到底存在什么作用，未来他会发挥多大的作用。

好，关于工具平台，我们就讲这些，那么我们接下来讲人， “讲人”这一块也是今天课题最重要的一部分，如果说今天晚上前面的课没听都没关系的。那么**第三部分 “人”这一块必须要听：**

**第一块是需求。**

**第二块是工具平台。**

**第三块是人。**

所以人这一块是今天晚上讲的重点。每个地区负责人站长都要认真的听这一块内容，我们讲了整个村网通生产系统的闭合链条，其实每一块大家都不难理解，都很好理解。当我们看那个图的时候，我们发现总是觉得有点空，但为什么空呢，说不出来？这个图好不好？好。这个规划好不好，好，这个闭合链条做得好不好，好！但是还是觉得哪儿缺点什么东西，不完美。缺什么？大家想想，这空白的地方应该是什么？除了字，除了颜色，这些空白的地方应该填上什么？应该填上人。填上人就好了，那么从我们目前村网通发展到现在，回到刚才一开始说的话题，很多人说你看我们的平台很多人都知道了，但就是用的人少，起的作用不大，为什么呢？资讯平台好不好？也不错。就是什么呀，缺人！那么总部之前的政策一直没有做大的调整，一直存在一种循序渐进慢慢往前推的过程中，也是在考虑这些平台的优劣性，考虑这些平台各个地方需要修改性，那么整个的链条里面每一个地方缺什么？现在核心的要素是缺人。

那么人包括哪几个方面？人包括了地区的负责人，包括了我们的站长，站长又包括了村级服务站的站长和小区港站长，以及其他平台的站长，然后两端缺什么？缺居民，缺农民，缺这些人的参与，所以大家觉得空，平台好不好，平台肯定是不错的平台，系统也是不错的系统，整个规划也是不错的规划。对吧？那为什么现在说没感觉到轰动，或者没感到这个大的轰轰烈烈呢，就是因为到我们这里面的人少，认识我们村网通的人少，那为什么在推广还遇到这些问题呢，还是知道的人少，参与的人少的问题。

那么如何在这个 “人”上面进行突破呢？对吧？这就是2019年村网通要做出的巨大调整工作。因为链条做的再好，系统做得再好，没有人参与，没有人用，那我们等于0，是吧？如果没有人用的话，那这个闭合链条就只剩了一个零蛋。就可以把所有东西都去掉了。大家现在感觉这个闭合链条这张图片，缺东西没有活力的原因，就是因为缺人，我们的人还不够。那大家想一下，如果我说我们30万个小区，居民都活动起来了，还有我们村站，现在60万个村子，别说60万个村，就30万个村活动起来了，那就不得了了，你想30万个村子的人，30万个村级站长，都开始用我们的农村电商网、土地流转网、乡村旅游导航网等等这些网站的话，那30万个小区的居民都开始用小区港，小区网站的话，那这个平台马上就变得丰富多彩起来。那么如何让我们这么多的人用最快的速度进来呢？所以今天也是我们讲的重要课题之一，我们大家知道方向在哪？今天我给大家讲一下村网通在 **“人”方面的2019年的规划，那如何把更多的人在村网通上面给盘活了。**

那么我们的规划是什么？现在大家都知道村网通现在是198元/年，村级服务站也变了好几次的价格，现在是收了一个押金298元，小区港现在是99元的促销价，尽管价格不同，当然现在也没有进行大规模的推广，所以进来的人依然少，少的原因是什么？那么少的原因就是在于几个方面：**第一个方面是收钱，**收钱和不收钱是完全两回事，你进来的时候你要交钱，你别说交99元，你就是交9块钱也要收。所以马上让他交钱，这个人就要考虑了。

真的假的，是培养人的吗？很多人都会考虑这个钱的问题，所以这是第一个原因。第二个原因是什么呢？**第二个原因就是大家都会观望，你看现在村网通发展到现在**，这个站长问：你弄的这个村网通，卖了多少东西？你在这个平台上挣了多少钱？所以有这方面的因素，所以村网通在人这个方面，它又面临着一个重大的突破，这个突破，在2019年将会进行一个比较大的改观。那这个人在我们村网通会怎么做呢？我今天告诉大家，就村网通的村站长来说，村网通的村站，农村电商网，村级服务站就是易村客，包括小区港这些东西，村网通在2019年将会实现一种免费的政策，我们旗下几乎所有的网站全部都实行免费用的政策。注册不要钱，在这一点上我要讲一讲，注册不要钱，不是说完全不要钱了，而是一种宽进严出的政策，我们拿一个最普通的村网通村站来讲，现在收198元/年，我们注册的时候不收钱，不是说永远不收钱了，而是这个198元还是要收的。只是你注册的时候不收钱。我们有协议，在项协议有规定，在你未来的收入里面，在线收入里面，我们给你结账的时候扣除198元，比如说你挣了500块钱扣掉198元，然后结剩余的。我们农村电商平台也是不要钱免费注册。比如说你通过我们这个电商平台卖了1000元钱的东西，这个平台收费是198元，我们先把198元扣掉，然后再给你进行结算。所以这样解决一种什么样的问题，就是进来的时候大家不用交钱免费进。

那么只有你利用我们的平台在线上挣钱了，我们再从你挣的钱里面进行扣除。通过这样的一个操作模式，我们就把村网通平台这个入口把它扩大了。所有的平台免费面向全国，全免费进。当然有人说，那如果我们免费进的话，会不会进来一些乱七八糟的人呢？质量不高，当然进来的人肯定还有很多质量不高的。我们和以前不一样，在这个情况下，就加大了后面的审核沟通力度。

你注册村站站长一个月，我们会安排客服中心和地区负责人进行回访沟通。如果确定你不想好好做，不愿意好好做的，那马上就给你关闭。比如说我们的村级实体服务站，我们实行免费的政策让你进来，但是，不是真免费，未来我们在你的收入里面进行扣除相关的技术服务费，所以你不用担心说我这交了钱之后，我进来之后，能不能挣到钱的问题，或者说能不能卖出去东西的问题，这个不用担心了，反正进来也是免费的，以后挣了钱，再扣你的钱。

但也不是说，你看我这一年也不知道挣多少钱，你收了多少多少钱的技术服务费，我刚卖点东西你就扣，不是这样。扣钱我们也是综合考虑你这个账户的活跃情况，收费情况进行扣除。不是说你进来一点钱，马上给你扣掉。以村级服务站为基础我们来讲一个例子，比如村级服务站，你这个地区负责人，或者说你这发展了一个站长，因为是免费进来的，所以我们所有人，都可以注册这个村级实体服务站站长，我相信一旦我们把这个口子打开，村级实体服务站，小区港，农村电商网，村网通等等注册的人会很多。通过我们所有村站站长的宣传，通过我们地区负责人全方位的宣传，通过总部下一步要花费大力气进行广告推广，我相信人会哗一下进来很多很多。在这种情况下，我们不是说你进来了，你就自己弄吧，我们不管你了，那是不会的。那么后续就要加强，严格的管理，我们客服和我们地区负责人将对进来的所有人进行筛选。

你不能说你注册一个站长了，你想干什么就干什么，那是不行的。你必须遵守我们村网通的规则。比如说我们的村级服务站，进来是免费的，不要钱，但是你以后挣了钱服务费你该交的交，不挣钱也不收你的，也不要你的。我们以村级服务站为例讲一下。村级服务站实行的是实体的运营政策，不像我们原来村网通是吧？你去注册吧，随便注册？注册之后，哪怕那个村在山东，我在北京，我也可以在那操作。村级服务站是不行的。你认领了这个村就是村站长，很简单鼠标动一下你就可以把这个村给认领了，免费的吗，免费都简单，谁都可以是吧？可以瞬间进来，几万甚至几十万的会员，因为免费了吗，就像村网通一开始的时候一样，我们开始的时候是免费。最高的时候一天进来1万个会员。所以村级服务站也是一样，一旦打开口子了，它会很快，各种宣传媒体渠道，各种的服务地区负责人，我相信这个推广就简单了，免费的嘛！

而且我们现在手上的这个数据，我可以在这告诉大家，在中国做农业的，就三农方面的这个数据没有比村网通更多更精的。村网通手上的数据很多。所以当我们真正去宣传的时候，我们一旦突出免费，那这个人的数量将会很快的拢到村网通，把村网通给包围住。接着说我们村级服务站，当我们免费之后，那么这个人，他注册了村级实体服务站，他只是站长，半个月，一个月，那我们地区负责人和我们客服中心工作人员就跟上了。

你是不是按照总部的要求进行了实体运营？你是不是按照总部的要求注册了个体工商户？是不是已经在家里做了实体服务站？或者说近期有没有打算做实体服务站？那这些东西都要核实了，而且核实很严格的。那么如果通过我们的严格核实，这个人并不想做村级实体服务站，只是一个非常非常普通的一个人，就是随便注册的。不好意思，我们马上就可以把它注销掉。可以把我们这个口开得很大，但最后我们筛选的时候，还是很细致的。

所以通过这样的一种模式，筛选出我们合适的人选，用免费的方式来促进村网通这个基数的扩大。如果说村网通免费了之后，那以前交过费了怎么办？我在这里再给大家解释一下，这个免费不是真正的免费，不光不免费，而且还会提高费用。那比如说小区港，你现在注册99元，以前注册可能198元。调整之后，进来的时候不收费，但实际上我们未来会收费698，只不过是在你未来的运营收入里面扣除的。

所以用这种免费进的模式，实际上是增加了我们的质量，控制了站长不合格率。还有说那个推荐怎么弄，比如说村网通推荐50块钱。我现在推荐10个或者有100个人，我不管什么人过来，全都注册存在， 50块钱我就挣了，在这种情况下推荐是不是有效的，肯定有很多人关心这些问题，总部早考虑到了。推荐依然有效，但是不是马上拿钱。那怎么拿钱呢？当你推荐这个站长正儿八经的管理这个村站，在总部客服和地区负责人的监督之下，做的很好的，确实是一个正儿八经的站长。完成六个月的过程，半年之后它自动过渡为正。那么一开始进来这个站长，我们下一步就会给它起名字，不交钱进来的站长，这个站长是什么概念，这叫实习站长。实习站长也是站长。是拥有站长一切的功能。所以当这个实习站长，经过自己的努力，把村站或者是把别的站搞得很好，也进行了一个很好的收入提现。总部也进行了这个服务费的操作，服务费也收掉了，在这种情况下就会变成正式的站长。所以目前，我们的农村电商，下一步应该免费了，你进来卖东西免费。我们所有的农民，所有的地区负责人也有一部分在那里讲，这个农村电商进来还是有门槛，如果没门槛的话，那我们现在的人数肯定多了，或者说我们的服务站现在还是有门槛，如果没门槛，很多人会进来。所以现在我们第一时间就会把门槛砍到最低，就是免费的门槛。

没有门槛谁都可以进。但是进来之后我们会筛选，筛选那些真正想用这个平台想做这个事业的人，那么在这种情况下，所有人都可以免费进了，那我们地区负责人的收入将会如何呢？肯定很多人关心这个话题。那就是说村网通免费了，一开始进来时候不收198了，那我们的收入下一步会怎么样呢？这里可以很肯定的告诉大家，你的收入只会增多，不会减少。那么为什么会增多呢？

大家可以考虑一下，我们地区负责人的收入都来自哪些方面？不管是在哪方面，你自己可以很肯定的考虑，就是你区域里的站长越多，你的收入越多，这是肯定的。当我们实行免费以后，进来的站长他会比我们收费时进来的要增加N倍N倍，N的N次方乘。这种情况你想一下，比如以村站为例的话，那肯定是他分享的流量越多，当然得到的越多。有人说那他是站长之后，我不能马上得到村站注册这个钱了，因为198元是要分出去了，大家想一下，进来的站长越多，很显然这里边也会合格的越多，因为基数大，所以远远要比现在进来的站长要多。所以我们会为我们免费的这些站，要开出很多的附加。举个例子，比如说村站，你进来是免费，就是你使用这些功能免费，我们马上要把这个村站的广告位开放给我们的站长，但不是免费的。比如，我们最主要的村网通村站上面都有一个村墙广告，现在放的是几个轮播的总部广告。

那么这个位置，以及其它的我们原来侵占的这些广告位，我们都开放给我们的村站长。不管你是虚拟的还是实体的，我们都会开放给你。开放给你之后政策是什么样子？开放之后，我们的这个广告位就要收费，怎么收费呢？目前定的是一天一元钱，一年365元钱。也就是说你村站的广告位，你进来之后，你不能免费使用了，你本来就是免费进来的，其他的功能你发布信息什么都可以。但这个广告位就不免费了。

你要想使用这个广告位，比如说：我要买断广告位，你交钱怎么交呢，按天交，你可以交一个月的，我交30天30块钱，我也可以交三个月的，我也可以交六个月的，我也可以交一年的。按天交就可以了。那我交了这个钱给谁呢？这个钱就按照比例分配到我们各级地区负责人身上。所以这一块的收入，我相信也多了一块。还有村级的网站，我们下一步也会上线这个色调功能，我们原来很多的网站有色调功能，以后色调功能对于我们的站长来说就不免费使用了，收费50块钱一年。你要用的话，你就购买，当然我们还没有免费之前已经开通了的站长，你没关系，你也不受影响，你的广告也不受影响，你的其他的这种功能也不受影响，都是免费使用的，都开通的。色调风格我们收50块钱一年，你这个站长你有需求的话你就买。你买一年50块钱，这钱给谁，也是按比例分配到我们地区负责人的身上。

所以我们的销售模式出现了变化之后，所有增加的这些增值服务基本上全都分配到我们负责人的身上。所以我们的基数越大，也就意味着我们进来的正规站长也会越来越多。当然了解和支持我们村网通的人也会越来越多。所以在这种情况下，我希望我们所有地区负责人和站长，你要考虑下一步对自己的定位和工作。以前交费的站长，对于你来说的话，你没有任何损失，而且得到了很多。因为后面进来的站长，他尽管是进来的时候不交钱，但是后面肯定交的比你多。

而你，进来的时候交了笔钱，所以后面都不用交了。从这种模式来讲的话，我们还是照顾了前面已经注册的站长。到村网通的整个生态系统回归免费，是村网通总部一直在这个战略思考的重要问题。但是在市场经济下，我们是一个市场主体，是一个企业，我们不可能说完全让它免费，所以还要有收费的行为。收费不仅仅是为了挣钱，而是为了整个生态系统更好地进行运营。因为大家都知道这些费用去哪儿了，按批次的都进行分摊了，各级地区负责人都拿走了一部分，所以在这种情况下，我们的速度会发展的更快，我们的人会聚拢的更多，我们的村网通会更加强大。

所以在这种政策之下，总部还会做好更多的工作，更细致的工作，今天在这儿不多讲了，还是讲“人”。所以在这种情况下，一旦我们全面的爆发，说村网通免费，小区港免费，村级服务站免费，村网通免费，农村电商网免费等等。大家想一想，这个政策一旦爆发出去，那得多少人进来，上来之后就注册，很多。所以就够我们地区负责人和站长忙活的。现在每个地区负责人，你看着这个闭合链条，你要想好你的位置在什么地方，你要想好，自己现在该做决策了。

**最后留点时间，我们讲一下小区港的运营。**

我们刚才讲到了小区港，我们马上就要实行免费的政策，进来就免费。我们政策是进来时候免费，收费是698/年技术服务费，这个服务费是在你未来在线收入中进行逐步的扣除。也就是说你来的时候是免费，你不是不相信我们这个平台挣钱吗？你不是不相信我们的功能会做的更好吗？你进来就免费，免费进，免费用。只要你认真的想干这个事情，想做这个站长，免费给你做。所以在这种情况下，我们的小区港站长会很快招募很多。

我们就在各种媒体上做广告，每个小区都有一个网站了？免费认领。做一个小区港的站长，就可以拥有自己的一份事业。小区港的这个网站你会发现各种各样的功能。我相信这个站长会很多，现在找工作的人很多，现在的事业并不好做，很多人在找一个机会找一个平台，国内还没有说小区港这样做的，我们是第一家，我们将会做得更好，将会完善我们更多的制度，更优化我们的细则。小区港特别简单，因为我们城市居民对接受互联网来说，要比农村的农民要方便多的多了。

每一个小区港的运作像我们的村级服务站，这也需要建立一个微信群，建立一个微信公众号，看看我们的小区港就会发现，这个小区港的联系方式上面都会让你输入微信公众号、微信群、QQ群，站长的联系方式，物业的联系方式，小区港其实就解决了一个小区内居民网上交流平台的这个刚性需求。我们的居民小区甚至要比一个村庄要大，而且文化程度也是很不错的。大家想想，自古以来，每个小区还没有说有一个网站的，这个小区的信息在网站，在我们的网站上能看到，从来没有过这种事情。

我们就是第一家。我们给每个小区建了一个网站，上面的很多东西就是刚性需求，比如说这个物业的电话很多人找不着，比如说居委会的电话，这就是刚性需求，你通过小区港就能看到，小区的通知，水电煤暖，最新的通知，今天有没有断电，有没有断水。这个暖气费怎么交？这些东西小区港都可以看到，有些站长做得很好，他那个楼梯口贴了一个通知，要交暖气费了，怎么交他拍张照片，发到他的小区站上去了，所以这个是刚性需求。小区港的推广也简单并不复杂，我给大家发张图，大家看一下，就知道了。

小区港的推广特别简单，只要你通过各种办法告诉小区的居民，告诉他咱们小区有网站了，物业电话，物业通知，水电煤暖，甚至说你发布一个二次交易信息在网上都可以进行交易。而且你要买一个东西，你半夜缺东西了，你饿了，小区港可以提供。我相信所有的只要是你把这个信息传递到我们的小区居民那里，我相信很多人自觉的就会上这个网站。



大家看一看这张图片，这也是我们一个站长发布的一个图片，用这种方式来宣传。告诉大家小区港有个网站，这个小区港下载APP怎么样？是不是很简单？特别简单。当然宣传小区港的方式有很多很多，比如说每个小区都有楼梯，楼梯里面都有广告位，你是一个站长，你想宣传你就把这几个广告位买下来，没多少钱。小区里的宣传要比农村里的宣传简单多了。

我相信我们所有的站长，所有地区负责人都不是傻子，脑子都很聪明。宣传一个小区的网站太简单了，只要你有公众号，只要你有微信，你就很简单，告诉大家小区的网站上面都有什么功能，能买什么东西，每家每户发发单子，上班下班的时候发一发宣传单，这个成本都很低的。你只要坚持不懈，用不了一年就半年几个月，大家就都知道咱们小区有网站了，如果你再和物业搞好关系，和居委会搞好关系，他们信息第一时间发布到你这，那你就厉害了。

我们小区港除了说刚才讲的功能之外，还有一些功能可以用的。小区谁家结婚了，你去拍照片发上去，没事在小区里好好转一转，从各种角度把小区的这个图拍得美一点，传到网上去，肯定有很多人过来用。在楼下碰到一个小孩，看着长得挺可爱，然后拍张照片放上去，我们小区谁谁谁，可能他妈妈他爸爸很爱看小孩的照片。老人经常下班聊天可以拍照片发上去，要发那个小区的东西，肯定有人看。

小区港上有一个平台叫商家快报，这个小区周边小区里面都有很多商家。做窗帘的，开诊所的，这商家有什么新的信息，你都跟他们说好，我是这个小区港咱们小区的站长，你这有什么最新的信息，你告诉我，给你发放宣传。三来五去，大家都比较熟悉了，你的生意自然就来了。所以每一个频道都不是乱设，设了之后就是让你用的，都是有用的，也是可以挣钱的。那么小区政务是干什么的，为什么要留小区政务这么一个频道，那就是给居委会用的。就是为了让你和居委会打通关系用的，有什么最新的信息，我给你发上去，网上宣传，有什么好人好事，小区举办什么活动，宣传防火防盗，我都给你发上去，所以要加强物业和居委会的联系，最好是和他们有合作。当然了，这一点总部已经考虑到了，下一步小区港的APP推出来之后，正式上线测试没问题，运行一段时间之后，2019年总部将会抽出人员重点和全国的一些物业公司进行合作洽谈。

你想一下这个物业公司，当然我们地区负责人也可以去谈。这个里面的合作多了，很多物业公司它控制着很多个小区，还在一个小区，那个小区都是他的工作人员，他这些人都是要花钱的，发工资的对不对？你告诉他，我把这个网站委托给你管，监管那能干什么？你只要管好了，你这几个人的工资都有了，我相信很多物业公司愿意跟咱们合作。你想一下，物业公司一旦用了小区港，物业的信息他还往哪发去，他不第一时间发到这儿来，那居民更得看了。那物业公司在这个小区里推广小区港的话，那不是太简单了。

今天讲了三个小时，时间太晚了，就暂时到这儿了。我们今天讲的是村网通的闭合链条以及小区港的运营，有些东西并没有讲透，但是我相信我们99%的人可以悟透。所谓的师傅领进门，修行在个人，道理应该如此。我们所有的人都认认真真的思考我讲的每一句话，每一个政策，每一个方针，我相信每一个人都可以举一反三。

村网通的路还很远，我们现在只能算是刚刚开始，我们现在激流勇进，我们所有的人，所有村网通的人，都要团结一起，都要看好村网通的方向，把控好村网通的未来，做好这些，领悟好这些，不只是为自己，还有很多和村网通站在一起的人，还有很多我们服务的人，再次感谢各位的聆听。

谢谢大家的信任。

再次感谢，再见，晚安。