**村网通地区负责人如何对接本地三农商家**

各位同仁，大家晚上好。今天我们需要讲一下村网通地区负责人在地方如何和三农商家进行对接、进行后续的业务进展。再聊我们的地区负责人工作之前，我们再聊几句关于村网通站长的话题，很多村网通的村站站长还在提一个问题，**怎么用村网通村站去挣钱，还有一些地区负责人也在反馈说我们发展了一些站长，但是站长利用村站不挣钱，**这个问题我们今天在这里交流一下。村网通的村站它就是一个最基础的信息发布系统、信息传播系统。

如果说一个站长他在老家或者在农村，只用村站去工作或者说希望通过村站去挣钱这是不现实的。村站只能作为站长的一个辅助工具，站长他不是地区负责人，他和村网通没有签署协议，所以站长在村子里认领村站之后只能作为你的一个辅助工具，以此为依托，你可以开展各种各样的业务。从你从事的行业来说，**不管是你在农村还是在别的地方都离不开互联网，所以拥有一个村站对你来说只有好处没有任何坏处。**

关于站长在村子里怎么立足，怎么发展事业？我在第一节的时候已经讲过，今天再重申一下目前互联网环境，**中国的互联网趋势势不可挡，发展前景也是非常的可观，这个我相信所有的人都能够看到也能够想到**。我们在做电商或者说是在做互联网的时候往往都很佩服一个人，谁啊？阿里巴巴的马云。马云在20年之前就想到电子商务今天发展状况，有这种前瞻性，所以在全球来说阿里巴巴也是做的比较好的电子商务公司。我们看到阿里巴巴它收购了万网也就是今天的阿里云。阿里云是做什么呢，很多人还不知道。**阿里云目前是中国最大的互联网基础设施提供商**，这不是给它做广告。这儿就是说马云又看到了一个先机，**未来的互联网发展将是一个巨大的前景巨大的先机**。很多的企业或者说很多做电子商务的，包括小米等等这一类的都干不过马云，为什么？马云的域名,马云的服务器白天黑夜都在挣钱，所以别的可以跟他争，这个干不过它，说明了一个什么问题？中国的互联网发展势不可挡，我们传统的宣传工具已经很落伍了，现在的人谁还没有电脑、谁还没有手机，都有。所以不管是目前你不想回农村，还是说你现在想回到农村，所有人你离开了互联网你在未来做生意都不灵。很多东西需要宣传，需要知道你的产品，想知道你的产品就要宣传，宣传的媒介。**互联网是当今最大最方便的一个媒介**。**乡村振兴就是把农村的东西、农村的优势资源宣传出去这就需要媒介需要平台。**

乡村振兴需要互联网，咱们任何一个站长回到农村就算你不是站长，你回到农村，你做其他的事业也需要互联网去给你做相应的宣传，你也需要一个媒介。所以村站包括村网通旗下的所有这些平台，它给你起到的作用只有好处没有坏处。而且我们只收很少的钱，这对于一个在农村做事业的人来说九牛一毛，它起的作用远远要超过他花的成本的钱。当你把我说的这些优势、这些前景、这些村网通的介绍，说给相关的农村创业者或者商家的时候他肯定很愿意认领村站。

**村网通的地区负责人在地方怎么开展工作、怎么和本地的三农商家进行嫁接**。在开讲之前还是要重复之前我要讲的那几个基础条件，没有的话你没有公信力。没有说服力，没法让别人信任你。所以你去接触商家和他们进行沟通很难起到效果，所以你必须有一些基础的准备。我们再说一下我们的重要客户是谁？我们在上一节就已经讲到我们的客户是谁**是本地的农业公司、合作社、家庭农场、养殖场、种植场，包括一些在农村创业的创业者，农家乐的商家等等。**

我今天讲的话题重点是针对我们的实体运营中心，没有筹建实体运营中心的负责人你也听一听，等有了实体运营中心应该怎么操作，你值不值得去投资，去做实体运营中心。**有的地区负责人说我做了实体运营中心牌子也挂了、公司也注册了、员工也招了一两个，不知道下一步如何开展工作。这个时候我们有些负责人就很懵**。所以这个问题我觉得很严重，今天必须在这儿告诉大家，在你准备了这些基础条件之后，你该做什么工作，该如何往下进展。我们在接触所有的商家之前也就是说在你正式地开展工作之前，你要注意一个问题就是**你必须要准备好相应的材料比如注册公司、比如了解村网通所有平台的各种功能那是基础的功课，你是必须做的。做完之后你要准备好所有的村网通资料，能够让商家以及你接触的其他人看完之后明白村网通是怎么回事。这些资料你要根据当地的情况进行整理、同时印制一些宣传材料**。这花不了多少钱在准备好这一系列的工作之后，我们如何去和本地的商家进行对接或者说所谓的拉业务建立先期的联系，那现在的方法有很多今天我们在这儿梳理一些，**商家建立联系的第一个前提条件是你要有商家的联系方式，相关介绍，把本地的农业商家这些数据搞到你手里面，你没有这些数据，你无法开展工作**。所以第一步就是把这些商家摸清楚哪怕你去接触一个商家、一个企业，你先弄明白企业是做什么的、法人是谁、主要经营哪些业务。整理数据的方式有很多，你通过村网通这几个平台，有的商家他已经在上面发了信息了，你看到之后你可以和他进行进一步的联系、沟通，加强合作。另外本地的很多商家多少都会在互联网上留下一些痕迹都可以找到。比如你想找一下某个县农业公司，那么你就在网上搜一下你说某某县农业公司，就出来好几个。在比如说你搜索的某某县某某合作社也会出来很多，你甚至搜索某某镇某某合作社，也会出来好几个。即使他自己没有网站，也有可能他举办过各种活动或者参加过各种活动等等。这种收集数据的方式很多，这儿也需要多说一句的是什么呢？本来今天这个话题不该谈的，就是**总部正在建设农商之家平台，总部把全国拥有涉农商家的数据、联系方式，全部都拢到这个平台上。每一个三农商家、家庭农场、农业公司、合作社、养殖场、种植场等等咱们都给它建一个网站就像村网通的村站一样免费认领**。以农商之家平台为基础，把全国所有涉农商家都拢到我们村网通，总部会把这数据开放给我们所有地区负责人，到时候帮助你进行进一步的沟通联系。所有的电话，所有的邮箱，联系方式、负责人，法人代表都在这个平台。现在是一个什么社会、什么样市场，互联网上以数据为王，谁有数据谁就是老大。**村网通拥有全国所有涉农商家的数据联系方式，对于我们的地区负责人下一步开展工作来说是一个比较好的平台，**当你还没拿到这个数据的时候，你先通过互联网搜索、各种平台的查找，甚至说本地相关的资料查找，你也可以找到很多涉农的商家，你甚至都能够很明白本地哪一个三农商家比较好、做的比较大每个地方都有一些龙头的农业公司，你都可以了解到，先拿大的涉农公司进行嫁接和合作，你不要说我先找那些小的公司、小的合作社，先不从大的公司入手。其实在我们**每个地区都会有几个做的比较大的、龙头的农业公司因为国家很重视农业这一块，当地政府也很重视**。**这些年以来中央政府每年都会有很多的优惠政策扶持政策到基层，还有一些扶持的资金到基层，政府拿这个资金拿这个政策给谁呢，他肯定会扶持几个重要的龙头农业公司把本地的农业农产品给推出去。**你上网搜，你都能搜到，比如说什么县农业公司，这样的龙头企业基本上都有网站。即使没有网站，它也在互联网平台上出现过**。本地区扶持的一些农业公司它每年都会参加一些表彰会、农业促进会、农业调研会等等本地区的很多电视台很多网络它都会有报道。**你搜就能搜到这样的农业公司很容易找到，有的地区负责人说我去找他会认可会合作吗，在去之前你自己就把自己的身份放低了，你不是地方的一家小公司**你代表的是村网通总部、你代表的是北京村网通农科院、你代表的是全国村网通工程，你不要把自己的身段给放低了**觉得人家大公司，你看我在这个地方只是一个刚成立的小运营中心，你不要这样想。你这样想你就把自己的身段放低了，后面业务就没法弄了没法开展。本地的龙头农业公司他们发展了这么多年，每年就这个样子拿点国家的补贴，他们也希望做出一些成绩让政府看到他的业绩，特别是龙头公司的负责人，他们更想有一些突破。在这个时候他们想突破寻求一种出路。什么是出路就是互联网。这些人也通过各种途径了解到乡村振兴、了解到互联网+农业以及相关政策。他们从政府那里早就得知把互联网嫁接到农业方面的好处，但他们往往找不到平台他们缺我们这样的平台。他们在一个县一个镇是当地的农业大户、农业公司了不起。但是他们要想和全国大的平台去合作他们没有资格不一定够得上。比如他想和京东合作，他想和淘宝合作人家不一定跟他合作，所以他找平台很难找到。

村网通对于他们来说更是一种急需寻找的平台，当你很正式的出现在他们面前的时候他们肯定对你很尊重，肯定对你很有需求，合作肯定很容易达成。怎么去和这些公司进行联系、怎么和他们进行对接这个过程需要有一点技巧，沟通的方式有很多，最好的沟通方式有三种。

**第一：熟人的方式。**你要了解到周围的朋友或者你认识的哪个村的人，哪个村的村长干部他和这个农业公司有联系，你就通过这种熟人的方式把资料给他，然后进一步的对接这叫做熟人的方式。如果你有这个关系就很容易实现。

**第二：电话营销。**打电话的时候不要说我是某某县某公司，就说我是北京村网通农科院，在咱们某某县分院正在全国推广村网通工程，**主要的方向是互联网+现代农业，把我们三农信息通过互联网对外传播，把农产品通过互联网对外销售**把这个意向透露给他。同时告诉他我们在本地区找几个龙头企业、做的不错的农业公司进行一个调研。我们希望给本地区农业公司进行先期的宣传让这些公司通过互联网能够有一个业绩上的翻倍或者说是提升，以此带动我们本区本县的农业商户通过互联网进行致富业务上的提升这是一种简单的电话沟通。

**第三种：电话+通知。**电话通知就不要说跟你商量个什么事，或者说我要跟你洽谈个什么事，就说给你通知个什么事。我们北京村网通农科院是全国村网通工程在某某县分院的指挥部。现在我们县实施什么样的互联网工程，我们有一个调研希望到你那去看一看现在发一个通知给你。总部会给大家准备一份样本函大家可以改一下把它做成红头文件的方式。比如关于推进互联网+现代农业进企业的调研函比如某某农业有限公司全国村网通工程是一个什么样的工程，这个相关的资料可以给它附上然后为了促进我们地方的三农企业尽快融入到互联网+的环境中来、利用互联网平台进行包装宣传销售农产品。我们县经过申请获得了村网通总部的授权成立了某某县的运营中心，这要尽快落实互联网+现代农业的实施方案帮助三农企业利用互联网宣传销售农产品。本中心决定对**本地区的部分优秀三农企业进行前期的调研，重点帮扶，了解企业的需求，制定适合企业的互联网+现代农业实施方案。基于贵单位在本地区拥有行业影响力，本中心希望到贵企业进行农业互联网方面的调研、了解贵企业在互联网应用方面的现状和需求。**本中心将对调研企业进行重点紧密合作，重点帮扶，请贵企业及时安排专人与我中心进行沟通调研的事宜，安排时间和接待人员、联系方式是多少。用这种非常正式的方式也可以有效的联系沟通，进行一个前期的嫁接。一般的地区农业企业对互联网绝对是有需求的。不论他是现在了解了互联网还是没了解互联网，你这个沟通或者说你这个来访对他来说没坏处，所以他都愿意跟你进行嫁接和沟通。当你通过前期的了解你一定要搞明白该企业的现状是什么样子，你不要去了什么都不了解，起码你要知道该企业经营什么的，干什么的在本地区的影响力如何，这些东西都是你必须要掌握的前期要做的功课。在去之前一定要把大致的东西搞明白了，我建议和地区的龙头农业公司进行对接的时候你不要一个人去要像那么回事，有的地区负责人拿两份材料，提个小袋子就直接去了，人家一看干什么，皮包公司？所以你起码要像那么回事儿特别是去大的农业公司地方有影响力的。同时你有条件的情况下最好是开车或者打车哪怕打个滴滴叫个专车你把基本的谱你要摆出来，我们地方的农业公司或者说是龙头企业它合作也是看人的。你自己骑个自行车拿个小袋子装两份材料去了，他能重视你吗？不可能。如果有条件的情况下你们去的人里面找一个年龄稍微大一点，即使说年龄不是特别大，那起码也要对互联网懂、明白农村的互联网，这样更有利于下一步的工作进展，地方龙头农业公司它每年都拿到政府的很多补贴，但很多的这种农业公司在地方做工作都比较被动，没有创新性，缺少很多企业应该有的创新的东西，可能办公楼很好，可能它农业产品的展示厅很漂亮里面有很多的农产品展示、可能有很多的领导到他这儿来慰问，但它绝对缺少更多的企业的创新性。这些负责人他们也在发愁每年农业就这样公司就这样，做了很多的产品，因为他们有任务的，比如说政府拨了100万，你今年要出来几个产品要对外销售的产品，本地区要打造一个明星的产品，他拿着这个钱可能用了一半去干这个事了，去包装了一些产品放在展示厅里，但销售不出去他也发愁。这个事他要向上面交代，我们给他提供了一个更宽的方向，更好的平台。举个例子：我们华南大区有一个县的负责人把这个房子租好装修的很漂亮，公司注册运营了两个月也不知道怎么搞的、进展不了进入了瓶颈，聘员工需要钱租房子需要钱每个地方都需要钱，他感觉收入没有地方来源，比较挠头。这样的地区负责人就需要得到指导，需要给他点一下讲一下他就明白了。我们市场部的金总去了一趟，他提前就联系了一些，我刚才说的用这样的办法对接了一些地区的农业公司，龙头公司都是政府扶持的公司或者说跟政府的官员有各种各样的联系。他提前就打了招呼说你看我们领导要到这儿来，咱们再谈一次，当然他已经进行过前期的工作，那么谈了之后达到了一种什么样的效果，当地的中小企业局的局长，两个乡镇的镇长包括几个龙头公司的老总都一块来进行见面，重点谈了村网通的规划，目标。**村网通是一个什么样的平台能够帮助地方的农业商家做哪些工作，如何在地方用村网通推进“互联网+农业”等等一系列的东西。**经过这一次的接触达到了一个什么样的效果呢。

**第一点：**中小企业局长希望和村网通进行更进一步的合作，把小商通嫁接到他们那儿去为每个小商家建个网站同时他们也希望能为本地的农业方面的商家都建一个平台。

**第二点：**乡镇镇长、书记听了村网通的介绍之后，马上就说你这个平台是我们求之不得的平台我们正需要这个东西，上面已经三番五次的给我们开了会让我们搞这个农业方面的“互联网+农业”我们不知道找谁去，正好你们来了，咱们下一步政企合作，研究一下合作协议用我们本地政府的力量往前推。

**第三点：**我想说的是各地方的地区负责人特别关心、特别感到好的一点是什么，当地的龙头农业公司、农业企业给地区的负责人说，你那边的办公室别弄了你到我这儿来，我这里二楼都空着全给你了，办公室、培训室你也免费用，水电费也不要你随便用，全部给你免费。而且你有什么活动的时候我这里员工你随便用要几个给我提前打招呼我给你派。从运营中心来说就完全节省了房租还有相关的人工费甚至一些小的水电费都省了。

本地的这个龙头企业全给它解决了，这种方式在我们其他的地区负责人那可以实现吗，特别好实现。本地的龙头农业公司或者说大型的政府扶持的农业企业，它很多的东西都是政府给的包括他的办公地点，因为它这个地方要接待很多的上级领导来宾，不可能搞得很差，所以有很大的场地办公场所甚至厂房，展览。他们缺什么？他们只弄了这些最基本的东西，他们缺宣传、缺报道、缺策划、缺网络销售，所以当你跟他谈完之后，你不要上来就给他提条件这个东西是潜移默化水到渠成的东西，慢慢的经过几次接触，你再提出来这个条件，那就很容易实现。你说：王总，你看，我们要对你这个企业好好进行报道把你这个产品通过我们村网通总部的平台往外推。为了方便工作你那个地方能不能给我提供办公室，我就不在这边了，我们重点工作就放你那。你是解决了办公成本的问题对于他来说他解决了什么，他解决了交待的问题它跟上面是要交待的，你看今天给了我100万的专项资金，我出了三个产品我在村网通的平台在中国农村电商网上开始往外销售，不是说你给了我钱我就往那一放不管了，我做了工作。现在把咱们本地区的村网通运营中心都给弄到咱这儿来了，他拿上面的钱是要给领导交待的，他正头疼这个事你来了可以交代了。通过这样的一种嫁接领导来的时候，他来给你介绍这是咱们县长、副市长，这是村网通“互联网+”的负责人。那么下一步你在进行相关的工作的时候，很多东西那都是水到渠成，很容易了。你甚至可以和这个龙头企业进行合作，咱们搞个“互联网+”通过这个项目给县里面，给市里面再申请点补助，整点资金，这个东西就是后面水到渠成的事情。我刚才说的华南地区一个县级的运营中心它就通过这样的方式做到了，而且做得很好很顺利，地区的龙头企业、农业公司对他们来说你到这里来是给他们锦上添花的事。他的办公室，水电费都是政府给他补贴的他也没花钱，他给了你一些资源之后你就可以做的更好你也可以帮助他很多。

地区负责人利用农业链新云站经常给他企业拍点照片，很多活动给他往上放一放，给他采访采访搞点文章上去他就认为很值了。地区负责人如果说你想节省你房租、人工费、水电费你就先接触几家当地的龙头农业企业，你不管是给哪个企业谈的时候，让他们清楚一个事情我们已经去了另外一家公司了，他们老总对我们印象很深，很热情，很喜欢我们，约了吃饭要不你也去，也让他们知道别的公司对你也很感兴趣，谁与你合作谁就发了。为什么说让你再去和相关的农业公司对接的时候要提前了解他们。这个公司负责人是谁，这个公司从事了哪方面的业务，做了哪些农产品，他们现在的现状是什么？如果你不了解对方谈的时候那就胡扯了。所以你必须提前了解他，知道你们这儿有几个产品，你们这红豆做的不错，你们这红薯不错但是我看你们在网上销售的不多，咱们是不是可以把它包装、我帮助你们策划策划咱们利用互联网对外宣传宣传。所以嫁接沟通之前了解对方很重要，都很容易没那么复杂的事情。做个有心人去的时候要带好资料、带好电脑甚至说带好你的PPT拷给他一份，在很短的时间内让他了解到村网通是一个什么样的工程、旗下有什么样的平台是干什么的。有必要再做一个比较官方的文件给他，这样更能加强后续的合作，**我要说的是什么就是你一定不要以个人的名义来接触他们来谈。**在这个过程中他同意了让你到他那里办公，进行更紧密的合作，房子给你免费，水电费随便用，你有活动的时候也可以用我的员工，他哪怕是免了水电费，给你使用了房子他也要往上报备的。你是个人怎么给你报备？他往上汇报今年本公司和村网通某某中心、某某公司达成了合作，使得我们公司旗下的几个产品通过村网通的某某平台进行了全国展示销售，他是要往上报备的。他也要作年终总结或者说是定期汇报，甚至说可以联合你一起来申请“互联网+”农业这方面更多的扶持资金，你是个人他根本没法给你弄，所以**必须要有自己的公司**这一点是必须得。

在这儿我们简单的说一下筹划和包装的问题，我们很多地方的农业公司，特别是政府扶持的那些公司，他有钱，有钱去搞几个本地区的特产出来包装一下往里一放，他有这个能力一般的农业公司都有这个能力。比如说地方的玉米，红豆某某农产品都可以进行一个简单的包装，弄出一个像样的东西往那一放，但随后他就发现一个问题，什么问题？他放那了销售不出去没人买，99%的这种地方公司都存在这问题。为什么会存在这种瓶颈？那就是缺乏包装和策划。**什么是好的包装和好的策划，所谓好的包装和好的策划就是直击人的心灵的一种东西，让消费者看到这个东西马上有一种震撼、马上让他的心灵有所改观，这个东西跟我之前看到的所有的东西不一样。我们的每个地区负责人如果你在地方想做好村网通的工作，必须要学习包装和策划。我**把它命名为后续级的能力地区负责人要有这种能力，村网通的目标不是说做几个平台往那一放就拉倒。**目标是培养一批基层的站长带动农村利用互联网去发展的人、培养一批地区 “互联网+农业”这方面的带头人，我们希望村网通所有地区负责人也能成为本地区互联网+农业方面的带头人。**这个带头人就是本地区从事相关互联网行业的这个人做的好做的比别人强。

包装和策划是必不可少的。我先说包装，**包装你只需要注意两点一是简洁二是和别人不一样。**有些负责人想做包装，做一些宣传的画册的时候，画册上面写的很全密密麻麻的，各种村网通的优势全在那摆着，全写着，全变成了文字这样是不行的。现在的人他没时间拿着你的东西或者对着你电脑上的页面看你写的每一个字，没时间的。为什么现在短视频火了呢，因为很多人不愿意去看长视频，没时间去看长视频，人快速发展的心态存在也让我们改变自己的这种做法，就是要简单简洁，最好是一句话能够说明白这个事儿这个产品。我看过一个广告，一个小姑娘回到老家和他的父亲卖酒，然后他写了很多方案，这个酒有多好，是我老父亲多少年的工艺，她把这酒的方案写得很好很多，卖了半年卖不出去差点就快倒闭了。有一个朋友到她那去喝她的酒，喝了真不错你这个酒特别好怎么卖不出去呢，不知道就是没人买我的酒。我看看你怎么做的宣传，一看“长篇”！这个朋友说我给你出个主意，你就一句话，一句话就宣传这个酒有多好就行了别的就不要说了。哪一句话呢“198块钱的酒，我发誓比1980元的某某台酒好喝”这一句话，配上她穿着一件非常朴素的农村小姑娘衣服的图片，他老爹也站在旁边也是一个非常朴素的农村老大爷的形象，一看就是一个酿酒师傅的感觉。上面图片有一半的空间都是突出的那一句话结果卖的特别好，这个小姑娘和他老爹都发誓了还那么便宜还要比某某台好，那肯定说的是茅台就一句话特别简洁。

**第二个问题就要突出和别人的不同，**你卖苹果我也卖苹果，为什么大家买你的苹果，有些电商商家说我这个苹果从来没施过一点化肥全是天然的，但是苹果的效果不如人家施化肥的好看漂亮，尽管我是凭良心种的苹果但卖不过人家。良心苹果一个从小到大从来没有吃过一丁点化肥的苹果，你配上苹果从小到大成长过程的照片或者视频，你这个销售很快就可以打开。不能花太多的时间给大家讲包装策划，只能是一带而过。但我要说的是什么包装和策划。一**个产品人家买不买决定人家买不买最根本的因素，他凭什么知道你东西好，就是你的宣传，你的包装，你的策划，直击了人家的心里，直接打到了他的心灵深处，让他知道你这个东西和别人不一样。**很多农村的创业者回去搞失败了，为什么失败？里面有多半的原因就是因为不懂包装，不懂策划。我今天在这个地方为什么简单的提了一下包装和策划，是因为我们要接触这些龙头企业公司有产品，他们缺少的就是包装和策划。你如果拥有了这种技能或者说是本领，那这样为你和他的合作和本地区的农业互联网的发展将起了一个特别大的作用。后续我会专门拿出一些时间和大家交流包装和策划。因为你一旦掌握了包装和策划技能，在地方哪怕你自己从事农村电商方面的东西，在网上卖农产品你也可以做得风生水起。**不论你是否与本地龙头企业的商家合作，你都需要进行一些日常的工作，就是和这些商家要取得日常的这种工作联系，了解每个商家的需求，每个商家的状况。**比如说你了解到了某个农村商家的项目非常好，在缺钱。下一步我们相关的农村项目招商网上线的时候，你就可以和他对接了。还是那句话**和商家进行接触的时候不要考虑索取而是给予，我们能给予什么、能提供什么服务。**大家都喜欢给我们东西的人，我们都讨厌上来就跟我们要东西的人，就像我们喜欢别人给我们发红包一样。如果有一个人上来就说你给我一个红包那我们就很讨厌他。如果有人上来就给你一个红包你会发现这个人不错值得交往。

**第一次这种接触过程中，我们更多的是给予要提供**。我在上一节课的时候也已经讲过怎么样给予怎么样提供都已经讲过。我们要考虑的就是第一次**我们和商家接触，我们需要得到什么？**我们需要得到两个最基本的东西。

**第一个商家的情况，**我们接触的过程中要了解商家是个什么情况、他在从事什么样的生意、有哪些产品、目前的经营状态是什么样的，所以这个东西是你过程中必须要得到的第一个东西。**第二个我们下一步的工作重点在哪，**有了第一次的接触，了解他的情况之后回来整理资料，我们要考虑针对商家下一步的工作重点在哪、如何接触、如何进行下一步的工作，这个是一步一步的，挣钱不是说你去了之后人家卡打开钱包给你拿走，不是这样的。需要一点点的接触，只有一点点的接触让大家逐渐地认识到你这个东西的时候，大家才会跟你进行紧密的合作才会有更多的收入。**村网通大系统平台是目前中国境内最全的最专业服务整个农村的互联网平台。**凡是商家需要的，农村人需要的互联网我们基本上都会涉及，这对你在地区从事工作来说是一个特别好的前提条件。不论任何一个商家不管他有什么样的需求我们的平台未来都能满足他。**你所做的就是和商家进行沟通、进行交流、了解他的情况、了解他的需求。目前村网通正在搭建农商之家大概月底或者下个月初就上线。这系统把全国几百万农村商家全部都集中到这系统。**它要比村站多好多倍，村站才60万个农业方面的商家达到500万到800万之间这个数量是庞大，后续做工作有你忙活的时候。作为一个地区负责人你想一想这个地区所有的村站站长你掌握在手里面，地区所有的农业商家你掌握在手里面，都有他们的联系方式，你都了解他们的情况，以此为基础点的这个地区的涉农相关政府机构逐渐也就接触到了也抓在了手里。这些东西对一个地区负责人来说，这能是一般的资源吗？这可是很宝贵的东西，这就是精准的数据。你在这个过程中需要做的工作就是对本地的涉农商家进行一个全方位的了解，掌握接触嫁接的过程，**要把每一个商家都抓在自己手里，没有商家你下一步寸步难走。所以这就是做业务跑业务。**有的地区负责人我发现他不是说接触商家的问题，他成立了中心之后就在办公室一天到晚坐着，然后上上网看看总部的通知发个新闻，然后不知道去做什么了，他出去之后搞别的事去了。商家是跑出来的不是说你坐那儿他来找你了。**你必须要出去谈，要跑业务，要对接商家不是你等来的。**每个地方的涉农商家都很多，就比如每个镇的涉农商家，涉农商家指的是农业公司，农村农民合作社养殖场、种植场，养鸭的、养猪的，养鹅的、养鸡的等等，一个镇就有好几百家，你想想你一天跑上三家你还得跑多少天。值得一说的是什么现在还有一部分人他就是普通的农民，特别是村里的农民合作社一般都是农民，他对这个互联网认识也知道，互联网+，电视上新闻联播上天天播，互联网+农业他也知道，但他还没有一个清醒的认识，需要干什么？需要你去做工作，去跟他们谈，给他们讲，做工作，接触商家除了单个的去进行接触聊之外，更好的一种方式是组织会议，组织会议的方式有很多，办法有很多，组织会议的效果也是最多的，免费参加还送小礼品、送个塑料盆、送个小锅、送几个碗等等农村人喜欢这个。搭建本着一个什么样的思想，**我们挣农村农民农业这些商家的钱其实我们更多的是在帮助他们，让他们找到一个方向自己要很清楚。**打电话给他你去他那拜访，你让他来参加会议，我们是在帮助他，我们是在帮扶他，让他知道和你一样的明白**互联网势不可挡的一种趋势，未来的商业环境离不开互联网，早接触互联网，早利用互联网对他来说是个机遇。**

村网通相关平台都还在完善中，总部已经加快了速度希望在今年全部落实完成。在这个过程中需要我们每一个人把这些系统，村网通的目标方向平台介绍给所有的农民和商家。**推广东西是需要一个过程，我们推出去的是一个完整的生态型的农村互联网大平台。**所有的地区负责人围绕在村网通的周围做地方的基础工作，你应该知道你在引导本地区的农村互联网往前走，未来这个地区的农村互联网发展起来的时候你应该很庆幸是你带领了本地区的人往前走，到那个时候想不挣钱都不行，想不挣钱钱都往你这儿飞。**现在它还在发展的过程中在起步阶段，地区负责人要坚定自己的目标，了解自己的方向，踏实做好每一步的工作。**很多地区负责人说我在地方不挣钱，我想说你这些工作做了吗，都没做还在那等靠要。**之所以要和地方的负责人共同来推进村网通就是希望你在地方做这些最基础的工作，你不做工作从哪挣钱去，你不做村网通的工作不投入做个兼职、不去和商家接触，商家怎么可能把钱给你。农商之家在月底或者下个月上线的时候，我们每个地区负责人手里又掌握了本地区所有的农业商家的信息。**这个时候你再说不知道怎么做，再说不知道去干什么，那就等于把饭端在你桌子上放在你面前你还喊：饿，一个道理！**村网通的发展它确实需要一个过程，我们有些地区负责人在地方已经做得非常好也已经挣钱了。**但是反观我们有些地区负责人工作特别的落伍，没有任何的起色。经过了解，就没有一些积极性的东西在大脑里就在那等。我们希望的是培养一批地方能做工作的人，如果你一味的等靠那未来肯定是被淘汰的角色。

**在地方做村网通每个地区负责人最重要的工作就是了解商家、接触商家、对接商家，与其说我们要帮助农村，帮助农民不如说我们先提前帮助商家让一部分人先通过我们平台发展起来，先通过我们平台和互联网嫁接起来，需要我们和每一个商家进行沟通。**需要你那个本子上或者你那个电脑上写的密密麻麻，全是商家的信息，在对接商家的过程中你会发现，尽管很辛苦但是也找到了方向，交了很多的朋友彻底了解了基层农村的商业环境和发展状态。很多的地区负责人他现在依然飘在上面，你是做农村互联网的工作，但其实很多负责人根本不了解农村互联网，不了解农村商家在想什么、在做什么、不了解农村有哪些产品、不了解本地的农村互联网状况，你这样做什么工作去？**地方负责人你记住不是坐办公室你做的是农村互联网，你要去接触农村的商家，你要去接触农民，你要去接触村长村书记，办公室只是一个你接待别人的地方更多的是需要很多的汗水往下跑，打电话、接待、吃饭、聊、讲、会议。**

关于今天的课到现在为止也差不多，感谢各位的聆听交流还是**希望我们所有的地区负责人能够把心踏下来，把工作做到最基层，踏踏实实的做每一个商家的工作，认认真真的对接每一个商家，把我们村网通精神把我们村网通平台介绍给我们基层所有的商家和农民，让农民让农村商家真正能利用互联网，能了解互联网**。做个预告：下周周六同一时间我们还在这里讲站长，我说了我们村网通绝对不是说只做几个平台，**我们村网通人是有梦想的是有一个目标的，我们的目的是要培养一批人，即使是一个普通的站长，即使是一个普通的商户我们也希望让他了解更多的互联网，了解更多的互联网宣传办法手段、包装策划等等**。所以下周我们重点给站长讲，即使是一个和村网通没有任何关系的农村人，即使不是村网通的站长，不是村网通的会员，不是村网通的地区负责人。我希望有的课程他们听到以后也有所领悟有所进步。能了解互联网能及时地利用互联网。这对于村网通来说就是目标就是目的。**我们的目的就是要让农村及时的了解互联网利用互联网，真正的实现互联网+农村。**

随着村网通的发展，随着国家乡村振兴计划的推进，随着农村环境的不断改观，相信会有更多的有识之士越来越多的人返回农村。在这个过程中我们希望**村网通能起到互联网+农村的带头作用，当别人在未来讨论农村互联网的时候，都说我们得到了村网通的帮助。**这一点如果能实现的话村网通人就满足了。农村互联网不是一份比较容易做的工作。为什么呢？因为农村互联网起步比较晚，地区比较落后，认识程度不是很强所以注定了我们村网通人是第一批全面在农村吃互联网螃蟹的人，这中间肯定有很多的痛苦，很多的煎熬但是我们选择了这个方向，我们一定会走下去，我们一定会让所有跟随村网通的人知道，咱们走的这条路一定是一条不后悔的路。