小区港如何运营

**主讲：总部老村长**

**时间：2018年12月3日晚20:30**

**地点：村网通实体运营中心群（805298876）**

现在开始我们今天晚上的课程，今天晚上讲什么课程呢？今天晚上的课程是延续上一节的课，因为上一节我在结尾的时候给大家讲到，小区港的运营在上一节并没有讲完，今天再接着上一节的内容，把小区港如何运营，通过几条方案再详细给大家讲一讲。在讲之前我觉得有必要说一下小区港的定位。大家也看到现在小区港APP安卓版已经上线，目前正在初级的测试，这几天就会在各个应用市场上线。

我们所有的区域负责人和站长都能看到村网通成立以来到今天只上线了一个村网通的APP，其他的平台都没有上线APP，现在小区港重新改版上线之后，第一时间就对APP进行了设计规划。由此可见，大家应该很明白，这个小区港APP到底处于一个什么位置，**因为小区港起着一个农产品出口的问题，同时又是未来我们占据中国各类市场笼聚人群的重要平台，所以大家要特别重视小区港的运营和发展。**

刚才我在群里已经发了村级实体服务站和今日头条达成的合作关系做的广告，大家可以看看这个广告的页面，现在这个广告已经通过审核，马上就要面临着大范围的推广。现在是一个小范围的测试阶段，和实体服务站一样，小区港最近完善之后也要进行大范围的推广。今天上午已经和百度签署了这个推广合作协议，也是一个比较大范围的推广。

**2019年总部将会进入一个广告的投放期。**这个时期估计很多地区负责人和站长已经等了很久了。为什么说2019年要进行大量投放广告呢，前两年没有大范围的进行推广是因为我们无法达成村网通的闭合链条，现在我们有了农产品，有了村级服务站，我们的出口是哪里呢，所以推广小区港的功能一直没有得到很好的体现。那么2019年我们将在这方面发力，将把整个闭合链条的每一环给他做到位。

目前从总体的发展来讲，我们的易村客实体服务站还有一些小功能需要在年底前进行完成。村网通还有一些功能需要增加，特别是村网通APP也很快进行升级。现在小区港的APP已经上线了，是安卓版的，苹果版的APP在本月也会上线。小区港的APP正式上线测试一个月之后，（12月份将进行全方位的测试）**2019年的1月份将进行全方位的广告投放，包括实体服务站，村网通也是一样，2019年都是一个大范围突破。**

其实大家能够看到，现在尽管村网通不是特别的成熟，还有着很多的缺陷，但是现在对于村网通的认可，在社会上已经得到了普遍的关注。当然尽管还有一些杂音，但是不影响村网通向前发展的趋势。已经越来越多的人看好村网通，认识村网通。所以已经听音频的负责人和站长，你一定要知道，你自己抓住了一个多好的机会。可以这么说，2019年村网通将进行大范围的推广，咱们各地区的负责人和站长也很快推出免费政策，我希望我们所有的站长和地区负责人，都能够和总部一起进行推广。

我们目前有些地区负责人和站长就等着，你总部推广，推广好了之后我再干，这不是一种协作的精神，这无法达成一种比较深入的合作。即使你未来做了或者没做，这并不是一种比较默契的合作关系。只有总部和我们地区负责人在一起，用各自的资源进行全方位的推广和宣传，那么我们想要达到的目标才可以实现。这几天总部也接触到了一些我们地区负责人和站长，关于下一步实施免费政策的一些咨询。在这里我觉得很有必要在正式讲课之前，说一下关于各个平台的免费政策，再给大家解释一下。

这个大家都知道，实际上免费的东西没有好东西，也得不到很多人的珍惜。当然也不一定说所有的人都不珍惜，包括我们目前有的地区负责人和站长，那就是刚刚一开始的免费的站长过来。那么现在也是一样，尽管我们都很清楚，免费的东西很难得到人的珍惜，但是我们依然要实行免费进驻的政策。这个免费不是说永远就免费了，一直就免费下去了。我们是一个商业机构，我们要对我们的股东负责，对我们站长，特别对我们的地区负责人负责，一个纯免费的平台，除非是公益机构有各种的地方性的捐款，有国家的这个补贴，所以能够走得下去。

除了公益平台之外，没有平台免费还能活得很好的，那是不可能的。所以我们这个免费政策实际并不是一种真正意义上的全部都免费，你想怎么弄全免费也不是这样的。那么这种免费政策是什么样的？就是我们把口子给打开，上一节课这个问题已经讲过，我在这里重复，就是你可以免费的进来，谁都可以进，谁都可以申请站长。但是在你申请之后，我们要看你是否真正的去管理这个村站或者小区港。

如果你认真的管理了，我相信你这个村站或者你这个小区站一定会有收入，而且一定会很好的盈利，总部是有这个信心的。要不然总部不会说开放这个免费政策。我们有些地区负责人和站长，有时候在背后嘀咕，你看我们的实体服务站已经开展工作了，看村网通的实体服务站能撑多久，看这个站长能否挣钱，不挣钱了就不干了，就有一种好像唱衰村网通的这种感觉。可以很明确的告诉大家，如果说村网通这个平台或者说这个村级实体服务站，或者说小区站他挣不到钱，或者说我们总部知道平台挣到钱或者怎么样的话，我们不会用这种政策或者免费进的这种政策来运营。

如果这个村级实体服务站和我们的小区港挣不到钱，那我们所有的站长都不是傻子，他不会去跟你说交多少钱去，那我们有信心让他挣钱，所以才开这个免费的口子。我刚才讲到这个免费并不是实质意义的免费，那么你进来之后你要运营，有人说那我招了个站长他就不知道怎么运营怎么办？总部包括我们的客服中心，包括我们区域负责人，对所有进来的站长进行全方位的监管督促。

你如果说不好好做，我免费给你这个实体服务站，你不做实体，对不起违约了。我们给你关停，当然小区港的站长也是一个道理，所有进来的人，都得认真的去做这个事情，不做关停。还有合作的站长，你不好好做，我们也给你关了，我们会各方面的进行监管与监督，进行回访，来确认你是否正儿八经在做这个事儿。

如果您说：我就是不做。你在村网通入驻的时候就有协约，你不做我们就有权给你关停。如果不按我们的条款进行真正的踏踏实实的去运营，我们有权随时给你关停。我们除了筛选一部分不认真的，不好好做的这些，随便进来申请站长的这些人，我们给他关停。我相信进来的肯定有很多的人愿意去好好做这个事业。所以这里我再跟大家说一下，这个免费有什么好处？

你比如说有一个上班的人，他在某个地方上班，一个月2000块钱工资，3000块钱工资。他看到小区港了，或者看到了村级服务站，他点进去之后想注册，他发现得交钱，算了，我不注册了。他可能很快就忘掉这个事了。但是咱想一想，当一个上班的人，他发现这个站不收费，进来的时候口是开着的，免费进。他进来之后，他发现他就得管，他也得研究这个小区的小区港，我住的小区的网站怎么管理，或者说我这个村级服务站我应该怎么管理，他就得研究。

他就不会像以前一样，翻篇过去了，他研究发现这个网站很好，真不错，干脆我那个2000块钱工资我也不干了，我就专职干这个，所以这就很容易的找到了一个比较合适的站长。所以进口打开是有很多好处的，能够让更多有意向的人进来。接着上面的说，有一部分的站长，他随便注册，也没想做好，我们把它注销了，那么剩下的站长肯定是好好干的。

那么我刚才讲到了，既然是一个好好干的站长，愿意干的站长，愿意从事村网通事业和小区港事业的站长，他肯定是能盈利的。他从哪方面都可以盈利的，我们村网通绝对有这个把握让他盈利，而且我们的站长也比较多元化。所以从各个角度，我们下一步的培训和管理工作中都可以让他产生盈利。所以当他盈利之后，当他真正的把这个服务站给运营起来，等他盈利了，等他挣钱了，那么同时在这种前提下，站长运营的过程中，等于我们一开始说的免费，等他的网站产生了收益之后，我们收费，比如说一年收你998块钱。那你说你没有挣钱？确实这一年好好干了，没挣钱，那总部也不可能收你的钱。那你好好干了，也通过平台挣到钱了，那你不想交，这就是你的问题了，所以后续我们有很多的措施来进行控制这一块的收入。**2019年我们除了大量的推广工作之外，广告投放之外， 2019年的工作还是特别重要的。**

因为它进入了村网通第三个发展年头，我们村网通内部叫什么？第三个年头叫抬头。因为第一年和第二年，我们都在地上爬着，都是低头往前走，夹着尾巴往前走。那么2019年的时候，我们就应该抬起头了。所以抬起头了之后，不光说我们要投放一个广告这么简单的问题，我们要从整个管理体系上进行入手，要调整我们现在的管理体系，不只是我们现在简单的总部、大区和客服中心，不会这样简单，我们会从管理上进行调整，我们会加强团队的建设和制度的建设，特别是对区域负责人和站长的培训，这一块更要加强。

这些时间以来我一直在给大家讲这个课，未来随着村网通的发展2019年我不会天天给大家来讲的，也可能我们会有更多的讲师，很多的辅导员，就像辅导我们的这个班级课一样，每个小组都要有辅导，就要进入更大的宣传工作。只有把我们的管理提升了，队伍建设加强了，才有可能把我们整个事业往前推，因为这个盘子不是一个小盘子，不是一个小事业，它是一个很大的事业。所以往前推需要一波很强的队伍和人。

刚才我还没有说完关于免费的事，那免费完了之后，这个站长认真做之后，包括站长广告位也是要收费的，比如说一天一块钱，这个站长说这广告位，我现在没有用户，卖不出去，你不用交钱放着就行了，展示的是总部的广告。有客户了，你说要做广告，总部对你就是一块钱一天，我们分为30天的，90天的，180天的，365天的。等于就是说你可以买一个月可以买三个月，买半年，买一年都可以，随便你，那么除了广告位我们要收费。就说你这个价格，你没有拉到广告，或者说你不需要用这个广告位，你又不需要交钱，你什么时候拿到广告了，你说做一个月500块钱，你在线直接申请30块钱一个月就行了，给总部交30块钱，剩下的钱就是你赚的。那么交的这个广告费给谁呢？给我们的地区负责人，按我们的比例来进行分配。

我们除了说广告，我刚才只是举个例子，我们后面还要开发很多的增值功能，这增值功能有些就是收费的，比如说我们要开发更多的模板，比如说我们的这个色调等等，这些都是收费的，当然很便宜，你要你就买。那么这里可以说一句的是什么呢？就是说如果你这个站长是2019年之前，就是2017、2018、2016年注册的，你现在已经是站长了，比如说所谓的广告，总部也不向你收钱。

所以这个说明什么呢？就是说你提前注册的还是有好处的。后续很多钱也不会向你收了，也不会收你的各种的费用。所以提前注册的，还是占有很大的好处。那么这些增值服务我们会逐渐的增加，这一部分的收入就是给地区负责人来进行配比的收入。那么现在需要给我们各地的负责人再说几句。也就是说：现在村网通的闭合链条很快就形成了，尽管很快就形成了，这两天还是很忙的，还有很多的工作没做。比如说村网通的APP等等，这些很要命的细节工作还没有做完，那么总部现在正加班加点的在往前推进，包括我们的各个功能板块，包括我们的实体服务站，易村客村级实体服务站，我们要上在线的支付功能，这也是很多站长这段时间呼吁的功能，大家需要我们就给他上。

比如说还有很多的负责人反映说，你看村网通的APP，我用他之后，我分享了一个文章到朋友圈里，当别人在把这个文章分享出去的时候，他已经没有微缩图了，这个问题反映很长时间。那么这个就是技术的问题，现在把这个问题也解决了。当然不是说村网通那个APP解决了，因为APP还没有升级，我说的是目前在小区港的APP上已经实现了。现在用小区港的APP分享一个文章到你的朋友圈，别人再分享，不管怎么分享，还是有微缩图的，这个技术问题已经解决了，这都一步步往前推进。

我们可以看到，也可以想到包括刚才已经讲到这些话，**我们村网通的重心在哪？**我们的重心就是三点。

**第一点：就是我们的村级实体服务站，**就是我们要集中在村级。**因为村级是垄断农村的所有资源的支撑点，所以村级服务站未来一定是我们比较重视的一个发展端，一个基础端。**所以大家不用考虑说实体服务站，你看现在搞好几个了，在那弄了一个产品往那一放，挣钱不挣钱，大家在观望，不用考虑，后面肯定会让他挣钱。不挣钱的话，我觉得村网通就没有必要做村网通工程了。

**第二点：就是我们的小区港，**上来的产品我们小区港可以分销。刚才已经讲到了这个小区港的重要性，现在大家已经很明显的了解，已经体会到了，当小区港也是实行一种免费入驻的方案，跟刚才讲到的一样，小区港很快，这免费的东西推广起来绝对是快，加上总部大范围的推广，加上我们各地区负责人和站长的推广。所以小区港推广应该很快，现在也是一个社区经济的时代，大家都明白社区经济很挣钱，这是一个新的经济体。所以小区港是第二点。

**第三点：就是中间端支撑点，这支撑点就是我们的各地区负责人。**所以现在我要给各地负责人说的是什么？就是一旦我们把口子打开，一旦我们各个平台免费了，包括我们的这个电商平台等等各种平台免费之后，包括我们下一步的推广，这个东西很快会有很多站长哗哗就来了。

当然随之而来的也会有很多地区负责人，新加盟的地区负责人，你放心，呼呼就来了，这个很快。现在这两年来村网通基本上没在各大媒体上大范围地去宣传，但是大家也可以看到我们的站长和地区负责人还是不少，为什么？因为很多有眼光的人知道村网通的发展方向在哪。所以当初我们从事这个事情，真正的我们一旦放开口大量的宣传，推广也是很快的。所以现在没有做实体运营中心的，没有正儿八经的去做村网通的人，年前这个阶段你可以醒醒了。

到时候我告诉你，你忙都忙不过来。就那么多站长需要培训，那么多地区负责人需要交流，那么多产品需要梳理，你能忙过来吗？你自己想想。你还想着好好搞个空的办公室，往那一放，忽悠总部，这是不可能的。所以你要干就好好干，你不好好干，对不起，那就淘汰了。所以现在年前这个阶段就是你一个做决定的时候了。讲到这儿，我们说一下地区负责人，我们所有的地区负责人，站长，我在前几堂课的时候已讲过，所有的人，所有的团队，所有村网通人，心胸都要开阔一些。当然我们这个团队，我们村网通人来自不同的家庭，来自不同的单位，性格脾气各方面都不一样。人都是个体的，肯定我们在沟通的时候有很多的障碍，有时候会发生一些小的冲突，谁的心胸大，谁就是胜利者，谁先低头谁就是老大，记住这句话。当我们在说一个人，当我们在讨论一个事儿，大家可以想象一下，很多东西都是别人的错吗？不是，肯定有自己的原因，所谓一个巴掌拍不响就这个道理。那只不过错是谁占的多，谁占少的问题。

所以心胸决定你未来事业的宽度。只有我们每一个人都要认真去对待你所交流的那个人。每个人都有瑕疵，每个人都有问题。当我们犯错误的时候，我们考虑一下我们的交流方式对吗？我们沟通的方案对吗？我们可不可以换个方式来沟通一下？我们可不可以来换个人沟通一下？我们可不可以找几条别的路子再沟通一下？还是那句话心胸格局，我们每一个地区负责人都应该认认真真的去和你对面的那个人用心去交流。

如果今天感觉交流得很不爽，很不舒服，说了两句话就感觉不爽了，这个事你就可以打住了。睡觉明天再交流，没准就好。有很多的矛盾就是一时之间激起的，有很多的交流不愉快，两个人那时候都像斗鸡一样，和斗牛一样，都在冲动的时候热血沸腾，我们没有必要热血沸腾，我们所有的地区负责人，我们是做事业的，我们自己很清楚使命是干什么，我们有一个很平常心的使命，就是得让自己挣钱，让自己做事业。

我们更大的使命是带领我们所有的地区负责人，带领我们的站长去致富，去发展村网通事业。所以在你挣钱养家糊口，在你发展事业的这种情况下，其他东西都是很渺小的。我在群里有时候看到了一些地区负责人和站长反映村网通的问题，你看从我们这个地方不行，那个地方不行的时候，我很少马上起来之后就反驳。他有时候反映的问题确实是村网通存在的缺陷，当然也有些无理取闹的。毕竟我们的人群很广，也有一些无理取闹的，对于无理取闹的我们就静一静，他不可能一直无理取闹下去，到明天你再跟他交流的时候，没准他觉得对不起，我昨天好像很冲动说错话。当他说对不起的时候你就赢了。我们的鸡汤就先喝到这，没喝饱的，我们下一节课再继续喝。那我们现在正式进入今天的课。我们今天讲小区港的运营，那么小区港的运营我们在上一节课已经讲了一部分，那么我们接着讲第二部分，我们**今天讲小区港的运营从两个方面来讲。**

**第一个方面：我们要讲小区港的站长如何运营？**从哪几个方面着手？当然这个部分我们地区负责人也要认真的听。因为你听完这堂课之后，未来你要给很多小区港的站长讲，你到时候讲不出来，那就是你没有认真听课的问题。所以每一个人都要认真听。

**第二个方面：我们地区负责人如何在地区运营我们的小区港。**那么小区港的位置和作用，我们在前面的课程，包括今天的课程上也已经讲到了一部分，所以它的重要性可想而知。

我们现在就开始讲一下我们小区港，从两个方面讲，我再重复一遍。第一个方面，我们讲站长如何运营小区港。第二个方面讲地区负责人如何运营小区港。所以要从这两方面进行讲解。那么再讲这两个之前，我想说一下我们所有的小区港站长，不要想着发展特别快，一定会有一个磨合期，为什么说小区港的发展会有磨合期，包括我们的基层村级服务站，它的发展也有磨合期。

这个磨合期大概多长时间？大概半年左右的时间，甚至说半年到一年的磨合期的时间，是磨合什么呢？那么磨合有三点，第一点就是村站，比如说你要运营一个小区港，你的产品从哪来？比如说你要运营一个村站，那么你怎么样把产品运出去，所以这都是磨合的问题。我们三点之间怎么磨合呢，从村站我们整理了各地的这个特色特产，然后运到我们的中转站，中转站就是我们所谓的城市里的地区负责人，所谓的仓储中心和批发库，然后由批发库统一配送到小区站，所以这个过程它需要半年到一年的磨合期。主要在进行货物的梳理，运输路线的这个磨合，货物的配送等等这一系列东西，所以大家也不要把小区港的发展想的太快，我今天布局小区港了，我下个月挣钱了，不会那么快。大家有这个心理准备。

那我们从第一个方面开始讲，讲我们的站长，我们地区负责人要认真听，将来你要给我们很多站长要讲，我们站长如何去进行管理这个小区的网站，其实现在这个站长，我之前也都讲过，这宝妈都可以干这个事情，你只要在家里就行了，你只要在这个小区有房子就可以了，你在那住着就可以了。现在我们的宝妈在家看孩子，一般一个宝妈都看不了，都需要自己的妈妈或者婆婆跟着。一般都是两个人看一个孩子，所以宝妈呢有时间进行送货，你就在这个一号楼上住，那2号楼上点个东西，你完全也可以给他送过去。所以很多宝妈也可以做这些工作，所以找站长并不复杂，很简单。还有很多这种在家里做微商的人，现在有很多人做微商，卖某个产品卖的挺好，他辞去工作不干了，我就在家卖东西，他一个月2000块钱收入还可以，和上班一样，时间还充足。所以这样的人特别多。当然想拥有一份事业，想单独干的人更多，所以小区港站长的招聘并不难，再加上这个小区居民家里都有网，都是互联网，都有wifi，所以总体来说小区港推广并不复杂，也并不难，每个人的接受度也很容易接受，所以小区港是很好的一个方案，应该说是很好的一个推广，推广起来并不难。我们的站长认领了一个小区港的网站，认领之后应该干什么？应该从哪几个方面来着手干？第一个方面有点像我们的村级社区服务站，有点像我们村级服务站，所以第一时间做什么，第一时间大家可以把我讲的这些东西列出来，如果说第一条你没干，你也不要做第二条，你先一条一条的来做，你说我第一条没做，我去接干第二条了，不要干。你干了之后也是适得其反。所以第一条是干什么呢？第一条就是把信息给丰富满了，特别是刚性需求的信息，哪些是刚性需求的信息，比如说物业的电话是多少？居委会电话多少，这些东西弄明白了。那么我们推广一个东西之前，一定要让这个东西在推广之后别人看起来很舒服，很愿意看，很认可。认可这个东西很重要。你别弄了半天，那个小区站上面什么都没有，然后开始推广起来了。你推广了一百个人，这一百个人都打开你这个网站了，一看，啥也没有？就不会来了，如果大家登录这个网站之后，一看物业电话有，小区通知有。你看这个媒体通知今天刚贴在门口，发现已经在网站上了。所以第一时间是做什么？第一时间就让这个网站丰富起来。也就是说大家打开你这个网站的时候，有他需要的东西，或者说有他认为以后会需要到的东西。所以他下一步还会来。当然我们下一步推广小区港的时候，很多都是在推广APP，看你下载一个咱们小区网站的APP上面有我们小区的各种信息东西，所以当这个小区网站上真正有大家刚性需求的东西的时候，大家就关注了。

你看在小区港上有我们的微信群，QQ群大家都可以进行交流等等。所以当一个站长认领了我们的小区网站之后的第一个任务就是把我们的信息丰富满了，让我们的小区网站看起来非常的丰富多彩，包括小区的图片，其实有很多小区的人比如想做个什么东西，想找一下小区的图片没有？你小区港弄上了以后经常来采取图片，这图片太简单了。如果现在已经下载小区港APP，大家能够感受一下APP发布图片的这种感觉。

我们把那个摄像头已经取得授权，就是你自己随时可以打开摄像头拍，随时可以拍一张照片，发上去。你使用我们小区港的APP试一下你就知道了。你发布信息的时候，你一边走着发现这个图片挺好看，或者我这样拍一张很好看，你随时可以拍一张，随时可以发，马上就可以发上去。但是我们的村网通APP现在还不能发图片，小区港APP的这个技术已经解决了。那么下一步再升级村网通APP的时候也是一样，不但能通过APP上传图片，还能够随手拍了就可以发上去。

小区港做的第一项工作和村级服务站是一样的。

**第一项工作就是要把信息给填满了。**大家打开你这个网站的时候，不会马上就走了。你记好了，如果你这个信息没满，没有好好的去弄这个服务站，弄这个网站的信息，你不要往外推广，先把它弄好了，再往外推广。里面东西丰富了，甚至说你可以把产品填一填，哪怕少弄几个产品，要让大家知道这个小区港的网站能干什么，所以我刚才又说了一个，为什么要说有一个磨合期，所以这个过程很重要。就是丰富这个网站的过程很重要，所以这也是一个磨合期。这就是我刚才说的第一项工作，什么工作？信息的丰满，信息的填充，说白了就是让这个网站实用又美观。记好了，不但是这个小区港，我有时候讲课讲的有点啰嗦，为什么啰嗦？因为有些人他就是不按这个方法去做，包括我们的村级实体服务站也是一样，东西没弄，信息没往上放，你不要往外推广，一定要弄好了再往外推广。

**第二项就是把各种群号准备好，服务群，微信群，微信公众号，QQ群等等。**因为现在人的交流方式，他不一定天天打开APP看，但是他每天都在玩微信，还有很多人喜欢上QQ，对一个小区来说，谁占据这个微信公众号，微信群，QQ群，像这样的资源谁占据了，谁将来的话语权就更大。所以将来的这种招商权就更大！当然一定要活跃我们这些群，比如说你加的这些群之后能干什么，比如说偶尔发个红包。很多人就喜欢这个红包，有些在家里的妇女老人不工作，你加入这个群之后，你告诉他经常有红包，不用多，他哪怕抢到一块钱的红包，甚至一毛钱的红包，他都非常高兴。所以这些群的作用，就像我们当兵一样，就是养兵千日用兵一时，所以平时就要养这些群让这些群发挥作用。有些微信不能说的，直接发到咱们网站上去的东西发到群里面沟通，及时的沟通，所以这些非常重要。

所以要学会管理群，学会用群。每一个小区的站长，有时候你会发现，我把这些群管好了，我甚至要比一个小区的网站厉害。因为这些群可以实时指定的到达这个人那里。当然我们微信公众号也非常重要，你只要想认认真真的管一个小区网站的时候，你把这个小区的微信公众号给注册一下，除了说网上发布信息之外，你的公众号给他发一发，大家还要记住了，最根本的一点，你发布的信息一定是和这个小区有关的信息，这个是重点。

我们经常会发现一个很有意思的事情，比如：你发现这个小区里有人结婚了，这个还挺热闹的，当你不知道谁结婚，你也不知道这张照片是什么样子。那如果有一个渠道让你看一下小区里面到底谁在结婚，什么样的，你会不会去看一看？别人说：我不喜欢凑热闹，我也不喜欢看。是你可能不喜欢看，但是我们那些小区里的大爷大妈不一定不喜欢看，你不要总是以你的这种眼光来看问题，所以我们要考虑受众人群是谁，有时候小区大娘会说，今天那个谁娶媳妇了，新娘的面我都没见上，跑得太快了，进屋了，你给他发张照片，在这个群里，他马上看到了，发到我们的这个小区港的网站上，当然我就举一个小小的例子，比如小区里搞了一个什么演唱会，搞了一个歌舞会，小区居委会搞了一个什么活动，乒乓球比赛等，像这样的活动。凡是和小区有关的，三下五除二就给他上去了，很简单。我们现在发布信息特别简单，所以一定要把我们这些信息及时的给他发上去，要把我们这些公众号，微信公众号，一些群要好好的用起来。我还是要强调一个问题，什么问题？这是习惯。一定要想方设法让所有的人都弄成习惯，他习惯到你这地方来。我们说习惯成自然，当他想看这个楼梯门口贴的那张纸的时候，贴的那个公告的时候，他就知道我不下楼也能看。在我们这个小区的网站也可以看，打开APP马上就可以看到。看这个小区要选举了，选举居委会主任什么的？这些信息在网上我们就能看到。

我相信我们每个站长和每个地区负责人脑子都很聪明，你肯定会有办法让大家养成习惯到你这来的。习惯很重要。所以要想办法，想措施，让大家习惯到你这来。你比如说你进了一个什么东西很便宜？你进价就一块钱，那个进价两块钱。我给大家建议就是你这个网上一定要有两件东西，或者一个或者两个东西是不挣钱的，你多少钱进的你就多少钱卖。很多人爱占这种小便宜，一看这个东西，我在外面买三块钱，到他那买才一块钱，过两天发现还有一个东西，又一个一块钱的。他习惯到你这来的时候，你就好办了。所以这是我们讲的第二点。

**第三点作为一个站长包括村级实体服务站的站长，包括我们小区港的站长，一定要成立一个自己的个体工商户**。这句话我都说了N遍了。那为什么要成立个体工商户，之前也讲过很多遍了，这里我再补充一条，就是你有了这个东西就是一个合法的资质，可以经营可以运营，我卖什么东西，我经营什么东西，我都是合法的，所以这一点至关重要。

那么我们在这里讲一个不能说明的事情，什么事情呢？就是你在小区里搞一个小区港，你搞一个小卖铺，你搞一个小区的网站搞得很红红火火，小区里有什么东西你都可以送上门，还可以提供各种服务。那些我们传统的小超市，我们传统的这些小区里的人，肯定会有红眼的。肯定会有说你无照经营，给工商部门举报了之后，找你就有问题。当然这种事情不一定，很多地方是发生了，但是我们为了以防万一，不管谁来，不管谁怎么检查，我们有营业执照，我们合法运营，合法的东西有营业执照的东西，我们不怕别人的各类检查。

所以这个是我之前没讲到的。这个是以防万一的事情，这种发生的几率不一定很大。但是不管什么事业，不管什么样的东西，当你挣很多钱的时候，当你做的很大的时候，就有人眼红了。当然包括现在村网通做得红红火火，全国扩那么大，当然也有人眼红，所以这都是人的劣根性，就排除不掉的问题。在这种情况下我们怎么办？我们不可以害民，但是我们提防总可以吧？我们接着讲，接下来的一条，我们应该做什么？作为我们小区港的站长负责人，我们开始商品的甄选，这个话题就多讲几句。

这个小区港，一个小区卖什么样的商品。当然每个小区每个地方不一样，你自己的想法可能也不一样。所以卖的东西也不一样。但是我们从总部这来讲，可以提供几条建议，或者说提供几条方向，你可以从这几个方向去进行考虑。当然我们有很多的人，很多的站长觉得，我也可以买卖这个柴米油盐、日常用品，当然这些也是可以的，不是不可以，作为一种普通的消费方案是可以的，所以卖这种东西依然是建议的，各位一定要从正规的渠道进行铺货。

当然从某种程度来说，总部也会给大家备一些可选的方案。这多讲几句的是总部的批发中心，批发商城也会在元旦左右进行上线，我们的地区负责人和站长都可以使用。另外一种商品的甄选，我建议就是你选一些利润很高的商品，但是它又是一个很好的商品，这就是所谓的性价比很高。那么什么样的商品就是盈利高，而且性价比高。我举个例子，当然我们每一个站长，这个脑子都很聪明，可以扩展思路去想，我就举几个例子给大家。

比如说：我举个茶叶的例子，茶叶的利润就很高，但有的人说茶叶怎么利润高呢。我就给大家说一点，你就明白茶叶的利润有多高了。我们很多人走在我们城市里的马路上，你会发现路边上除了卖烟卖酒的，就是卖茶叶的，有这种独立的店。你想一下这个茶叶，他按我们平常人的想法，这茶叶能挣多少钱？再想一想，这个茶叶如果这么多钱的话，他能支撑起他那个门面的房租吗，有时候我说这句话，大家可能恍然大悟，原来茶叶的利润这么高，当然很高。那么为什么说茶叶利润这么高，因为真正懂茶叶的人少，各位听课的大家谁懂茶叶吗？给你个茶叶你能喝出来，这个是什么时候产的吗？你不知道。所以这个茶叶它的利润是很高的。我们怎么做呢？其实前段时间我就为了小区港这个事情，在调研一些产品的时候发现，我专门调研这个茶叶市场，两斤很好的茶叶，就是顶尖的很好的茶叶，两斤装，都很沉了，喝茶叶一年两年你能喝多少？两斤装的茶叶，很好的茶叶，200块钱。真正买批发就这些钱。你想它要装个小包装，小盒子他们装多少盒，大家想一想。但是这个东西，除了我们的地区负责人和站长自己要找批发渠道之外，总部肯定在这一块上要做文章。肯定在这一块上要和大家进行梳理商品，统一进行推广和村网通的标志进行包装。到时候各地站长和地区负责人，你愿意批发多少就批发多少，当然咱们的价格肯定是很便宜的，专门研究这个做这个，能不知道这个价格吗。

你看我们小区里面那些大爷们，居民们，很多人他就喜欢喝茶。特别是有些小区里有麻将馆，茶馆的，很多人打个麻将或者聊天的，拿一杯茶就过去了。很多的商机，我们每一个人都要掌握，说到这我想说一点，比如说你把茶叶拿到手了，还批发价很便宜。你就给那个开麻将馆的主人跟他合作，你说我把茶叶放你那展出，客人来了之后，你可以免费让他尝一尝我这茶叶，一盒多少钱，98元。很便宜吧？实际你的批发价可能就18块钱，然后给这个老板你们一分。其实这个商机很多很多，你只要掌控了，只要去想动脑子很容易挣钱。所以茶叶的这个利润很高很高。当然很多人他不明白这个东西，当然好的茶叶还是好喝，我们进的茶叶不可能太次的茶叶，肯定大家喝得很舒服的茶叶，而且价格很便宜。我刚才讲的茶叶的这一个例子。再举个例子：就是人参，那人参哪儿的好，中国人都知道东北的人参好。辽宁的，黑龙江，吉林等等这三个省里面的人参，目前在国内是比较出名的。就为了调研这些事情，这儿得多说一些，总部的人没闲着，包括我在内一直都没闲着，各个地方去调研这些东西到底多少钱，他产地到底什么价格？未来要做我们的村级实体服务站，做我们的小区港，这些产品如何进行上架，如何批发给我们这些负责人，这些工作一直没停，所以大家都知道人参是高大上的这种养生极品，特别是这个野生的人参，几千、几万，现在几十万的人参都有。

小区内我们很多居民老大爷们就喜欢弄几个人参，弄点枸杞泡个酒，特别是我们家里面有宝宝的或者怀孕的宝妈们，还有人参熬个汤，滋补一下身体，都需要这些耗材。人参大家都认可，很多人认为人参高大上买不起。你看现在我们平常人们的这个生活中有几个人真正说我在生活中吃人参喝人参的很少。那为什么少呢？就因为在大家的思想观念里面，肯定知道人参是好东西。但大家都认为很贵，买不起，吃不起，老公说老婆我给你买点人参吧，咱们炖鸡喝。别买了，太贵了，脑子里认为这个人参很贵的东西。按总部到辽宁调研，到东北去调研，就发现很多地方的人参，它就是萝卜，把这个萝卜给弄个很好的包装放在里边，一宣传、一广告，马上变成人参的价格了，这个价格自然而然就烘托起来了。

那我们就做这个人参的平民价格。让老百姓、让我们的小区居民能够用便宜的价格来吃人参，但是这个需要我们站长在小区里做宣传，你弄了一包人参，这里面比如说十棵人参，现在辽宁很多的基地往外出人参，有干的，有湿的，有鲜的人参。现在的人参有很多，当然也有野生的，但野生的特别贵，但是野生的和这种养殖的你根本看不出来，现在养殖的也是我们看到的这个养殖场是在野外的环境下，也是不错的，所以它的利润是很可观的。

我刚才讲到了人参的价格，你从辽宁那里问萝卜价格，我们把它打造一下，包装成村网通的人参，做一个基地，面向我们全国的小区进行输送，我们价格适中，老百姓消费得起，他一看从你这买人参就像他去超市买一块排骨一样的价格，他就买了。我们这个地方就是原产地直供，马上就不一样了，我们的照片，我们的视频都是我们场地的情况，告诉我们大爷大妈们这个东西多大的好处。

另外一点我们还能干什么？我们还可以做礼品。每年逢年过节，尽管这个贪污受贿什么打击的比较严，但中国自古以来就是个礼尚往来的社会，礼尚往来的国家，所以送礼这种事情永远避免不了。我们完全可以挑一些东西做成我们的礼品，但村网通还不一定要做这个事情。比如说几个人参，多少鹿茸，我们混合做一个很好的包装，当然价格很便宜。就商品我刚才说的这些都是你把这个东西放在你的店里，时时可以配送的，马上送的东西。

这个我们在前一节课的时候讲到了配送就是明天送的东西，那么今天在这儿，我们把明天送的东西这块就不再讲了。我们当地的蔬菜，当地的新鲜水果等等，这需要讲的是什么？讲的就是区域负责人。你在中间需要一个嫁接作用，过一会我讲地区负责人的时候，我在讲这个，所以产品的甄选特别重要。我相信我们所有的站长，你要认真地去考虑去想这些东西，我不能一个一个例子给你举，今天举了人参，明天举例鹿茸，后天举例茶叶。我不能一个一个给你讲，所以我们所有的站长，你自己可以去想这个东西，发挥你大脑的能动性。我相信每个人都不是傻子，你要研究这个东西，研究的很透，所以商品的甄选特别的重要。大家为什么要买你的商品？大家习惯到你这个小区上来看信息，随便看了一下，你产品不错，对比了一下，还不错，愿意买你的。第二你做了宣传，做了推广，你完全可以好好的做，比如说你做推广的时候。大家都知道有些人家在城市里的，有时候你会发现回来的时候，小区门上插了一张画报，画报就是写的这个附近某个小区最近又出了什么新产品了，这个产品目前在打折，在促销多少钱，花花绿绿的各种产品，你也可以这么干。比如说你就弄了几个产品，这几个产品，质优价廉，还有老百姓特别有意愿买的东西。那么在这种情况下，你可以自己弄个画报，每家送一份，下班了之后在小区门口发一发，告诉大家可以马上送，只要在网上点可以马上送。

所以你只要宣传好了，画册也做的不错，大家拿到手里了。你想很多的东西他们是懂的，特别是吃了这些东西，大家的日常用品，日常用品他一定会买，只要有需求，他一定会买的。因为他得吃饭，他还想吃好的饭，还要吃有营养的饭，所以他一定会买。只要你做得好，只要你的产品好，只要你的价格适中，而且你在这个画报上也可以宣传一下我这个产品到底哪好，产地在什么地方，很多人可能就上网去买东西，会到你这个店里来要东西。

我讲的关于商品的甄选，更多的例子不再举，我们所有的站长自己去想，自己去考虑，发挥你的能动性。接下来讲，我们站长运营过程中，前面几个因素做的差不多的过程中；

**第四点就要寻找本小区以及周边商家。**什么是商家的寻找？就是你这个小区的网站，除了服务本小区的居民之外，你还要服务本小区周边的商家。只要是有人，你达到了前面我说的因素，小区的人习惯到你这来看小区信息的时候，商家自己就喜欢上。把这些商家梳理一遍。当你梳理这些商家的时候他先不出钱也没关系。先谈，先告诉他我有个什么东西，你时不时的就要告诉他，我有这个东西。有什么东西呢？我有小区的网站，我有小区的公众号，我有小区的微信群，我可以随时随地的宣传相关的信息。这个时候商家可能就喜欢上了。这个时候我们就可以做下一步的推广。那么所谓梳理是什么？就是你如果真正的做这个小区港的站长，你就要很清楚，这小区里面有多少商家，都是干什么的，电话号码多少，都在什么地方？拿电脑拿本子好好记好它。谁干什么，电话多少，梳理很重要。除了小区的商家之外，小区周边的也可以梳理。因为我们有一个频道是和商家有关的？你可以随时随地的发布这个商家的信息新闻资讯，他们有什么活动，都给他们发，当商家都习惯到你这个网站上来看信息的时候，你这个钱就收得很容易了。你想一下有一个小区那里面有一个商家，他每次搞什么活动都在你这发信息，他看到你这个信息，你这个网站发展后，你这一年给我掏500块钱，你有什么信息我给你发，这个钱不难收。

那么还有一些什么样的商家我们可以去招呢，我举很小的例子，大家每一个人，每一个站长都开阔自己的脑子去想。我只是举个别的例子，比如说：我们看到小区里面会有幼儿园，某某市里面某某幼儿园组织一帮孩子，到这个小区来搞活动，那他为什么来搞活动了呢？很明显，就是想让这个小区把自己的孩子送到她幼儿园里去，比如说这个辅导班，搞一个什么活动，那意义都很明显，这样的商家你把它抓住，你说我有这个小区的网站，我有这个小区的微信公众号，你在我这做个广告，发个什么软文，我一年收500块，你想一下，他搞一次活动花不少钱，他时不时的在你这发点东西，家长他一看到，他一算值得。你这个小区的人口量，你这个公众号的活跃量多少，这个多少信息，多少粉丝，是吧？你这个小区的网站起到一个什么样作用？这种客户都很好谈。不难。所以梳理本小区以及周边的商家非常的重要。

那么我刚才讲的都是一些小的例子，各种商家或者过程怎么样，都是一些比较小的例子。我们每一个地区负责人和站长，你自己去想，去琢磨，就是根据我这个思路，我给你捋了这条路子，你去想，你去辐射，我相信每个地区负责人和站长都很聪明，你自己一想，你发现，只要你把这个公众号，只要你把这个网站维护好了，挣钱都是太多了。

那么我们接着讲地区负责人，接着讲小区站长，一个很重要的任务，就是前面的工作你都差不多了，最后这个工作你可以干前面的，也可以做这个工作，就适合本地的负责人。这个供货渠道要解决好，所有的站长和负责人之间一定要沟通。所以我后面会讲到我们地区负责人这一块的工作。作为一个站长来讲的话，你不论是通过什么渠道，通过总部也好，通过客服中心也好，还是怎么样，通过我们的各种群里的信息也好，要找到本地的负责人，谁来管这个渠道？供货渠道的嫁接，谁来负责这个地区的渠道嫁接？他那个地方一定有很多的商品，你去那个地方梳理一些商品，拿到你这个小区来进行销售，所以要和本地的负责人供货渠道嫁接好。

这是我们小区港的站长最后做的工作。我们前面的这些工作，我一开始就讲，我说这个磨合期需要半年到一年的时间，大家想一想，看看我前面讲的这些东西，这几条，我再重复一遍。

**信息的丰富丰满，特别是刚性信息，这是第一要做的。**

**第二条是各种微信号微信群要准备好，同时要有自己的公司或者叫个体工商户。**

**第三条就是商品的甄选，要做好自己的准备，要好好的去甄选商品，生产商品的时候，要从我们本地的居民需求和本区特殊情况出发。**

**第四条是本小区以及周边商家的梳理，和他们建立好关系，让他们知道你在做这个小区的网站，这个小区的微信公众号，做这个小区的微信群。**

**第五点就是和本地的负责人供货渠道进行嫁接好。**这些渠道里面的商品，包括了今天马上送和明天送所有的商品，本地的一些生鲜商品，基本都是明天送的，都需要供货渠道都需要配送的。所以这也需要我们的本地负责人，县级或者市级的负责人进行嫁接。

上面讲的是我们一个小区港站长最基本的工作，需要做的工作。那么我们小区港的站长目前的情况下，当然我们还有后续对于小区港的培训还有很多很多，这是一些最基础的东西，今天先讲到这儿。每一个小区港的站长要把这些最基础的东西做到位，只有把这几条最基础的东西做到位了，下面的工作才有可能更好的去进行开展。所以一个小区港的站长，半年的这种磨合期，然后再半年的试运营，真正的突发爆发应该是第二年开始，那大家都已经对你这个地方养成习惯了，这个业务就可以爆发了。

这是上面讲的小区港的基本工作。那么小区港的站长，这些最基本的工作做完之后，后续我们具体的操作，每一步怎么操作？每一项怎么操作，如何进货，如何卖货，如何组织活动，如何管理微信公众号等等，这一系列的工作这个课太多了。进入19年之后，我们会有更多的讲师来和大家一起进行分享，包括线上和线下的培训都有。每个市级为单位，每个市级都会有相应的培训。

前面讲了我们的小区港接下来我们就要讲一下，我们地区负责人在地方应该做哪几方面的基础工作？地区负责人如何运营小区港？在前面我们讲到，你想运营这个小区港，地区负责人做的工作是什么工作？你需要做最基础的东西就是做一个实体，你得有这种供货链，甚至说你得有供货的车，你梳理是吧？这个城市里的小区，明天需要5000斤白菜，那你得有车去某个工业基地去拉过来，你得有仓储。所以这个要求我们所有的负责人，你想运营小区港，你得有实体运营，没有实体不要干这个。所以关于我们小区港地区运营负责人的要求也是比较严的。它不像村网通一样，都给你一定的宽限期，那个不会。小区港下一步就是这样。对于村网通地区负责人来讲的话，你实体运营，你想运营做村网通这个事业，你想做小区港这个事业，那你就认认真真的来做。你不想做，你还等，还观望，对不起，这个机会没了。2019年你这个市级负责人你不做，对不起这个地方我们要重新招商了，就这么简单。那我们地区负责人在运营小区港方面应该注意什么呢？首先我们自己要知道我们的职责是干什么？那我们做小区港，我们作为一个地区负责人，我们的职责是做什么？很明显我们做小区港的重要区域负责人就是县级和市级，我们就是要嫁接我们的乡镇级的负责人，没有乡镇地区负责人的，就嫁接我们的村级实体服务站，把我们所有的这些本地区的商品进行梳理好，那我就一条一条来讲，**我们的实体服务站应该怎么做？**

我们从五个方面来进行入手，来做我们实体服务站的工作。

**第一个方面：我们要宣传和招募站长。**我刚才已经讲到了，2019年小区港，总部一定会好好的去推广，总部在推广，你地区负责人，在这地方一定要推广。小区港下一步2019年就免费了，很快咱们这个政策就实施了。免费进这个招募不难招，很好招。在这个过程中，你不但要招这个小区港站长，你还要招合适的，还要对他们进行督导监督，不合适的，提交总部及时的给它注销了。

所以第一条我们要做的就是宣传招募我们站长。你既然做小区港这个事业，就要全力以赴，全面的去宣传小区港，让所有的人想办法知道小区港是做什么的，做一个小区港应该怎么做工作？未来收入在什么地方？所以第一站你要做的事情就是宣传招募站长，这是第一项要做的工作。但宣传招募站长的方式方法很多，我们起码有一个免费在那放着，所以招起来并不是特别难。

**第二方面：要寻找本地的农产品，梳理本地的农产品。**梳理本地的农产品，它有两个作用。第一个作用就是把本地的农产品给他配到我们这些小区里面去。根据每个小区需求，配成多少？组车给她们拉过去，或者从你的仓储中心给他拉过去就可以了。所以要寻找自己本地的农产品要看好哪些东西是我们居民日常需求的，我在之前的课堂上讲过，比如说大蒜，这个大蒜、大葱，每个居民每天他都得用，他只要做菜他就要用到。那大蒜的储备很容易，你完全可以在最便宜的时候进上几千斤，甚至几万斤都可以。

不单在这个小区里面本地要用，我刚才讲到的第一条就是把这个产品梳理完之后的第一个方向，就是供应本地的居民。第二条就是寻找本地的农产品之后，和我们村网通旗下所有的地区负责人进行交流，和总部进行交流，进行有效的包装策划，进行交叉上行的问题，准备好之后以供总部进行挑选。我们总部肯定会在全国选很多的东西，没准就选你那一个地方的东西。

货真价实，很便宜，好运输。这样的产品完全可以咱们交叉上行。你河北那个地方产一个什么东西？我山东这个地方没有。咱们这个地区负责人之间也可以交流，那个东西可以很好的进行仓储。如果要的多的话，完全可以找个货车一次就拉过去了。所以这样就可以交叉上行。如果和总部合作的话，也可以打上总部的logo标识，以村网通的名义进行销售。

所以讲的第二点记好了，就是寻找和梳理本地的农产品，什么样的东西，我们还可以外销，大量的进行外销。大家不要觉得现在说这个村级服务站和我们的小区港，你看还没有正儿八经地进行宣传，未来的销量多少怎么样？这个总部有很详细的规划，当我们全部都实施免费之后，我们下一步进行详细的挑选站长。当大家有了盈利之后，那么它整个的商业链，生态链就连在一块了。作为一个地区负责人来讲的话，第二点就是寻找本地的农产品，梳理本地的农产品，看哪些农产品能够供应本地的居民，哪些农产品能够进行包装，能够进行运输，能够进行交叉上行，这是第二点。

**第三方面：我们的地区负责人要学会开会，学会培训站长，学会培训我们的下级地区负责人，学会组织活动。**生意就是和人做的，前面讲了很多遍了这句话，生意是和人做的，和人打交道。所以说要学会和人打交道，要学会先付出后收获。有些人和人交往的过程中就说这人特别抠，我不愿意搭理他。因为那个人没付出，所以别人也不会把真情付给你。所以我们人和人交往的时候要学会付出，比如说我们作为一个区域负责人，我们要举办一个活动。我们各地区的站长，跟地区的县级和乡镇级的负责人一块来开个会，我们吃个饭。吃个饭，你还让人家掏钱，这就没意思了。所以第三点我们要做的就是学会开会，学会培训站长和我们地区负责人学会组织活动，学会先付出后收获。我们很多人只要在一块，你总会发现通过一次的聚会，不一定说我们专门去开会，我们学会研究会文件，有时候我们聚在一起聊一聊村网通，聊一聊小区港，聊聊我们的发展思路，发现豁然开朗，做个有心人，相互之间进行学习，看到对方的优点和长处，所以付出很重要。

举个很有意思的例子，大家都知道军人有退伍转业这么一说，我为什么说军人这个话题，因为我本身就是退伍军人，军人退伍有个很有意思的事情。就是退伍之后，比如说这个县里面有几个人，今年退伍了。因为现在国家给退伍军人是安排工作的，特别是时间长的、级别高的。那么很多人在安排工作的时候，因为大家都在不同的地方进行当兵，所以退伍了之后，这个县里面的就业处，安置处，他就会组织县里所有的当兵退伍的人聚在一块给大家开会，说咱们大家一块开个会，宣传一下国家的政策，给大家下一步安排工作，都有什么政策，要把这些人聚在一起。有时候我发现一个很有意思的事情，就是有些人很聪明，怎么聪明法呢？因为这些当兵的人都来自五湖四海，忽然回来了，国家给安排工作，肯定安排在不同的岗位上，不管是安排在什么岗位上，都是国家正式的工作。现在的中国是一个人情社会，认识和不认识，熟和不熟关系好不好，完全两回事。其中就有一个人很聪明，说咱们大家都是当兵的，都退伍的。都在咱们这个县里面工作了。今天下了会之后午饭我请了，就在旁边这个大饭店，咱们一块聚一聚聊一聊。咱们都是一个部队上回来的，大家就会发现这个人有多聪明，这个人就把所有的这些人聚在一块，等于什么？等于未来这些当兵的工作之后，就是说工作各个岗位之后，这些资源怎么样？他都抓在手里了，他都建立了联系，上来之后就学会了付出，我先请客，反正大家开完会之后也该吃午饭了，吃过午饭再走嘛？我请客旁边那个饭店，所以当我发现这样的人之后，就觉得这种人是人才，你会发现将来他在这个岗位上做的风生水起，为什么？手里资源多，人多，他很多岗位上都有自己人，认识的人。所以在这说一句什么话：就是付出一定会有收获，想让别人尊重你，想让别人对你好，先付出再收获。所以我刚才讲到了开会培训站长还有讲到人和人交流的这些。

我们每一个人都懂的道理，但是很多人不会去做，忘了去做，想不起来去做的事情。我们为什么就不能先付出，把我们这些站长这些地区负责人拢在自己手里，有些人就很狭隘，你看我请大家吃，你看我花好几百，那我付出的心疼的不得了。你看在古代战争时期什么样的领导有权威，就是首先自己不怕死的领导，打过很多仗，参加过很多战役的领导，你说某某领导到我们部队来了，这个人出生入死，干过多少仗，上过多少前线，打死过多少敌人，马上权威就树起来了。为什么呀？因为这个人已经付出了很多很多了，所以付出了才有权威。大家凭什么听你的，大家凭什么对你好，首先是自己的付出。所以每个地区负责人，你要想在这个地方把这些资源很好地拢在自己的手里，在学会付出的同时，要很技巧地学会开会培训组织活动。本来有一句话我想留在最后讲的，现在讲到这个点上就可以讲出来了，我觉得我们地区负责人你想一下，你自己意识不到这个资源有多强大，你想一想，你作为这个地区的负责人，这个地区每一个村，每一个小区都有你的人，都有给你干活的人，你认识的人，都有你的一个店。

你想一下这是个多大的资源，多么厉害的一个资源。有些人说我就是和很多人、很多站长或者很多的地区负责人弄不到一块去，那是因为你没有学会付出，你没有学会包容。我告诉大家，你要学会刚才我说的**两个词就是：付出和包容。**你不付出大家不会跟着你，凭什么跟着你，吃个饭还要让我掏钱，我凭什么跟着你，我一开始的时候讲过一段话，每个人都有问题，大家不要觉得自己很了不得。当然也不要觉得自己好很完美，每个人都有这样那样的缺点，你看不惯别人缺点，可能别人也看不惯你这个缺点。也许你认为是优点的地方，大家认为是缺点，所以要学会包容。这种所谓的就是求同存异，如果感觉马上要吵架了，好了，今天不说了，明天再说好吗？也许一觉醒来，你发现昨天又冲动了，说的不对，也许你自己说了很多话，自己认为很正确，但可能在很多人眼里你就是个跳梁小丑。所以学会包容，学会付出。

大家觉得还是要开会，培训我们的站长，组织我们的活动，这儿需要说的是什么？需要提醒各位的是什么？你想一想，还是拿小区港来举例子，比如说你这个里面有一百个小区，你这个月组织50个，下个月组织50个一块来开会，吃个饭聊一聊，给大家介绍一下，各个小区你都要了如指掌。就像你现在了解村网通的某个网站的某个功能一样熟悉，也许这个站长有很多的资源，只是他没发现或者没用好而已，你发现你可以帮助他利用得很好，而且你也可以用到。

第三条就讲到这儿，剩余更多的大家可以去想去做。开会培训站长组织活动，组织活动的时候再来延伸一下就可以干了，就可以发布自己的产品和项目了。大家开会开得很高兴，交流得很好，我这有什么项目，我这有什么产品，这个产品有什么好处？价格多便宜。还有没有发过产品是我们要注意一个问题，你发布产品之前在这要提醒所有的地区负责人，你要到当地的市场去转一圈再发布，发了个大蒜两块钱一斤很便宜了，结果人家说那个市场里面1.5元。

讲的第四条也是我们每个地区负责人，我们小区港的每一个地区可能要做的，就是要建设仓储。

**第四方面：区域负责人建立仓储。**怎么建设仓储自己想办法去，要梳理本地的供货链，梳理本地的农产品。仓储很重要，但是建仓储的前提是什么？就是你已经很了解本地居民需求什么？建仓储，比如说你从某个地方进了什么东西，你可能放在家里或者什么地方就坏掉了。那么仓储有条件可以保存，坏不掉，所以这个很重要。

关于仓储以后我们有时间的时候再详细的讲，这不再讲。我们讲第五条最后一条，就是我们地区负责人在地方做工作的时候，最后一条是什么？其实最后一条也应该是一开始就做的。那么为什么把它放在最后讲，因为它很重要。是什么呢？

**第五方面：要做两个样板的小区服务站。**不论是以后的这个合作也好，包括你将来这个扩展合作，比如说要和政府合作，政府要看的，你搞什么？不管你是去跟谁合作，大家都需要参考。比如说我又招了几个服务站的站长，大家说你有没有做的好的，我们去看看。所以服务站这一关来讲的话，必须要建设两个像样的服务站，甚至你自己都可以干，我们的县级负责人和市级负责人，你完全可以自己干，建两个像样的样板服务站，无论是后面的合作，还是学习，还是让我们下面的负责人来学习，还是让下面我们的站长来学习，还是你和下面的某些农业产品的单位去合作，你都是占上风。

我听说我们有的地区负责人，他已经在这方面开始动作了。怎么动作就是弄样板间，和本地的某个农产品的大户进行合作，推广农产品。我觉得这个头脑就很聪明，就想在前面了。你建两个样板间之后，你就明白，比如说这个地方有很多人卖大蒜，你跟他谈，你说我在这个城市里面，就咱们市里面，我是这个小区港的负责人，咱们市里每个小区都有小区港网站，所有站长下一步全面推广你这个农产品，我跟你说，你看咱们怎么合作？你弄多少产品放到我这些小区里面去，你我怎么可以合作，打开小区港网站你可以看看，这是我小区港的网站，你可以看到超市里面放了你这个产品是什么样子的，不信你可以跟我去看看，去我这个小区港这个小区里的样板服务站看看是什么样子的，大家一看放心，跟你合作。

以上内容是小区港的初级课程，这个课程是延续了上一节课，如果说有个别地区负责人和站长在这上没有听明白的，去听上一节课去，上节课已经有一部分讲到了小区港的运营。

这节课是延续了上一节的内容，进行深化的讲了一下我们小区港的站长应该怎么运营，以及我们地区负责人应该在地方怎么运营的问题。那么今天的课程呢就基本上到这儿了。

感谢各位的聆听，谢谢各位。

在这多说一句话：就是村网通小区港也好，还是我们统称为小区港的这个事业，村网通的事业也好，我们依然面临着很多的问题。村网通面临着这样那样的问题，毕竟我们发展的时间太短，我希望所有的地区负责人和站长，怀着一种包容的心，怀着一种学习进步的心和村网通一起成长。我们未来的路还很长，我们很相信村网通未来的发展，我也希望能和在座的各位一起携手与共，共同创造属于我们想要的未来。