

电商扶贫及农村电 商发展的路径

李平荣
(副教授、副院长)

陇南师专电子商务学院
陇南电子商务职业学院

微信/电话: 18993930358

目 录

01

电商发展的现状
及趋势

02

电商扶贫的现状
问题及建议

03

农村的电商的
问题及误区

04

农村的电商的
发展途径

Part 01

电商发展的现状

“现在人类已进入互联网时代这样一个历史阶段，这是一个世界潮流，而且这个互联网时代对人类的生活、生产、生产力的发展都具有很大的进步推动作用。”

(2012年12月7日和8日视察腾讯公司)

“小木耳，大产业”，“电商，在农副产品的推销方面是非常重要的，是大有可为的。”

(2020年4月20日下午在陕西省柞水县小岭镇金米村)

——习近平

电商
扶贫





“很愿意为网购、快递和电子商务等新业态做广告。因为它极大地带动了就业，创造了就业岗位，而且刺激了消费”。

——李克强

(2015年3月15日上午十二届全国人大三次会议闭幕后，李克强在人民大会堂三楼金色大厅会见采访十二届全国人大三次会议的中外记者并回答记者提出的问题)。

电商
扶贫





“实践证明，电商扶贫创造了贫困地区新的经济增长点。不仅能带动贫困地区种养业的发展，还带动设计、包装、物流和深加工等配套企业的成长，带动商品市场的活跃和基础设施、物流体系的不断改善，成为贫困地区新的经济增长引擎。电商扶贫实现了贫困群众增收节支脱贫。”

——刘永富

(2016年9月26日，成县，刘永富在全国电商精准扶贫现场会上的讲话)

电商
扶贫

电商示范市的荣誉

机会与挑战



“到陇南去学习”

电商热土--软硬件

2019年3月10日全市电子商务发展推进会

2018年成绩：

- 全市村级站点1318，阿里巴巴·陇南产业带入住商家330家，其中陇南市入住1688网店151家
- 线上销售40.31亿元（线上14.43亿元，线下25.88亿元），出口电商10家
- 开发出65类554种网销标准产品，其中469种网货取得相关资质
- 年销售额全市突破千万元级网店108家，百万元级1008家
- 电商宣讲354场22490人次，培训共4.9万人次，带动贫困人口4.5万人次
- 2018年“双十一”销售额”2461.72万元，“双十二”销售额”1786.83万元

2019年3月10日全市电子商务发展推进会

2013年以来成绩：

- 自2013年以来，累计开办网店14023家，线上线下销售总额130亿元
- 县级电商服务中心9个，乡镇服务站202个，村级服务点1318个
- 快递企业296家，快递网点累计达到1045个
- 全市有线宽带覆盖率99.7%
- 累计培训25万人次，直接或间接带动就业22万人次



发展现状---几个报告

中国电子商务报告（2017）

2017世界电子商务报告

2017年度农村电商发展报告

第42次中国互联网络发展状况统计报告



Part 02

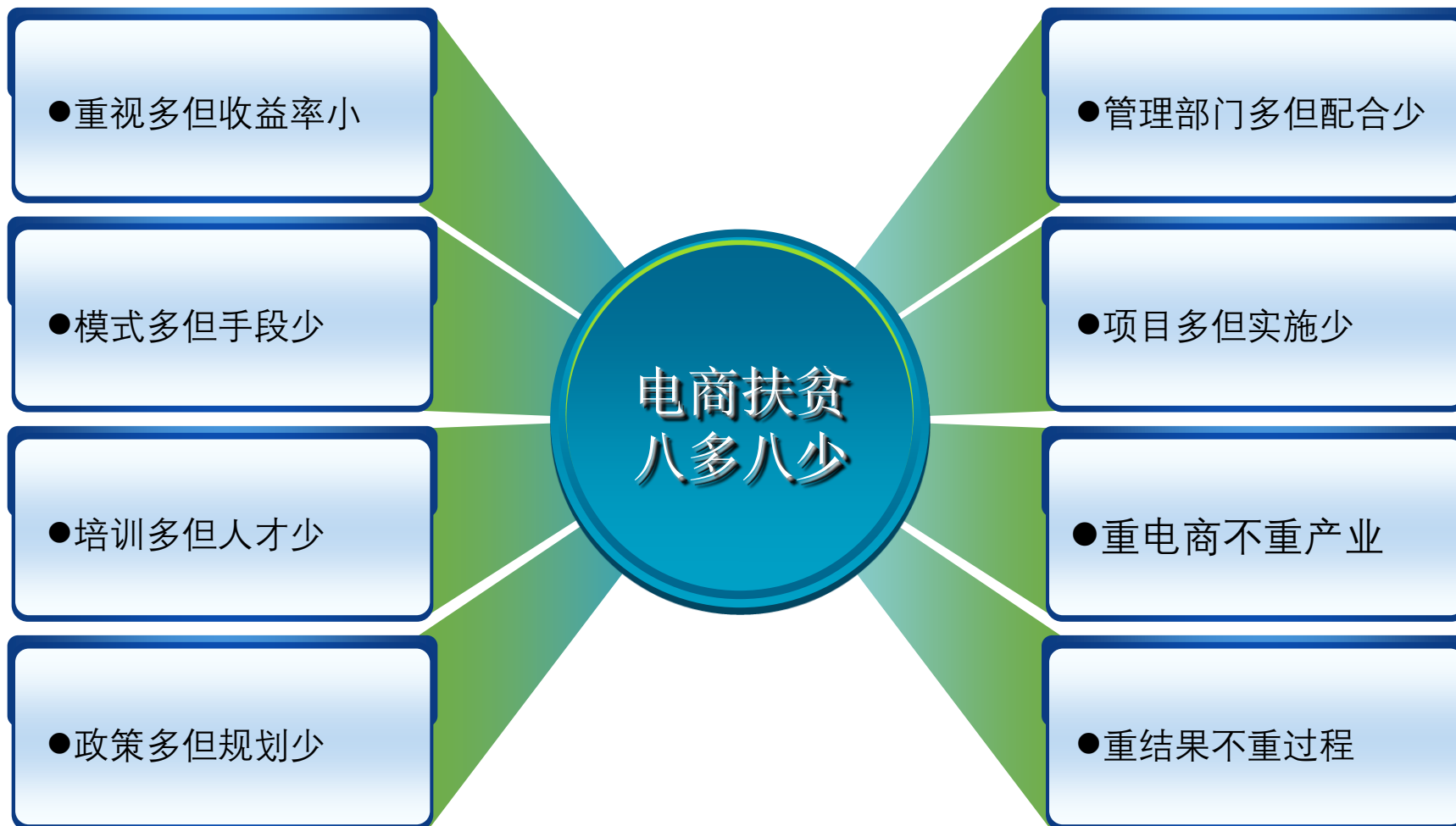
电商扶贫问题及对策

□ 什么是电商扶贫？

汪向东：即电子商务扶贫开发，就是将今天互联网时代日益主流化的电子商务纳入扶贫开发工作体系，作用于帮扶对象，创新扶贫开发方式，改进扶贫开发绩效的理念与实践。电商扶贫，这里更多与开发式扶贫相关，救济式扶贫则不在我们讨论的主要范围之内



新造的概念



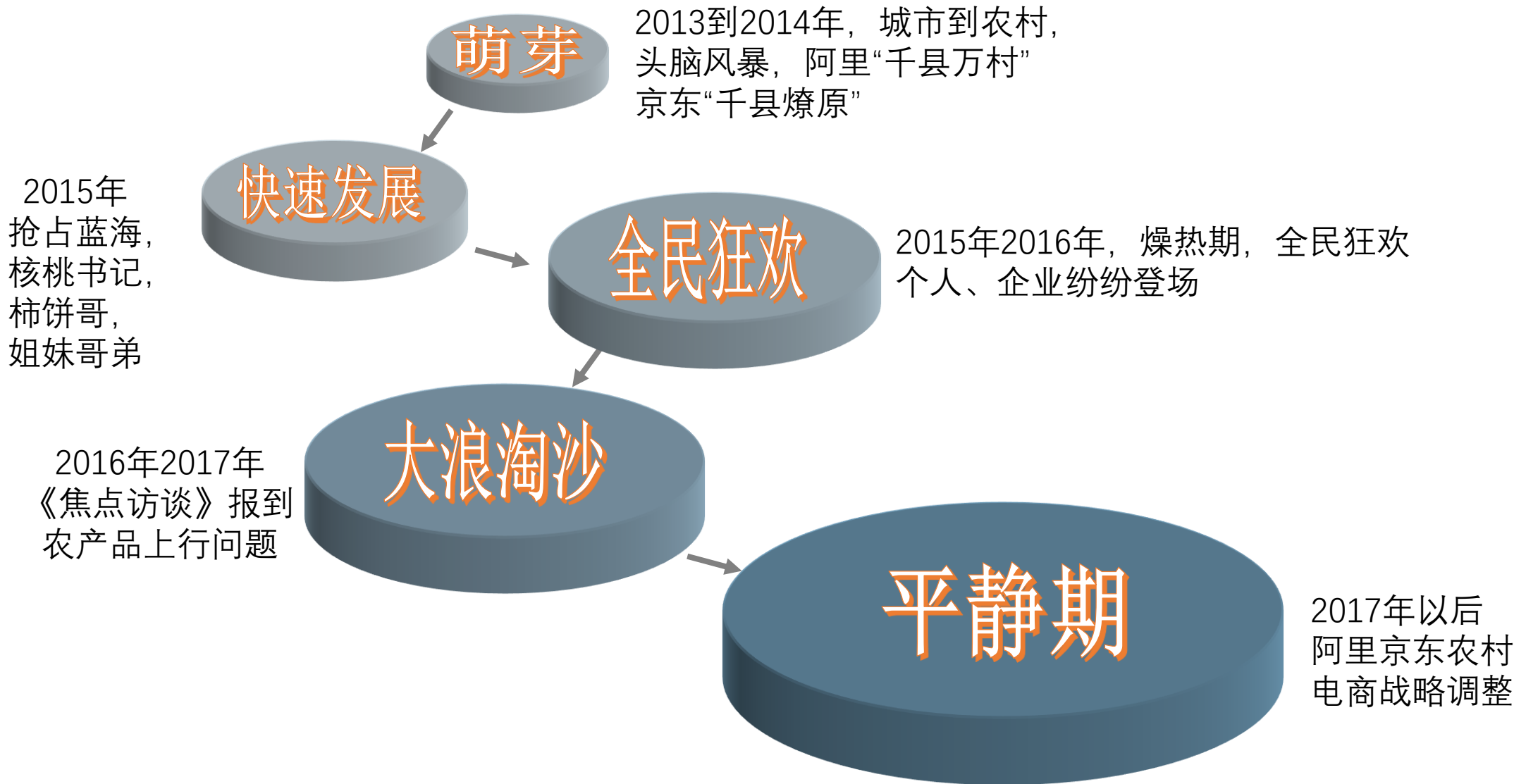
1. 电商扶贫主要是政府行为
2. 电商扶贫扶电子商务整个行业、不等于开网店
3. 电子商务是众多行业中一个新型发展良好产业，重视发展，特产变商品
4. 电商扶贫是扶贫不是救贫
5. 电商扶贫的重点是推动电商企业的发展，分享溢出效应
6. 电商扶贫是农村不断信息化建设的过程，基础设施尤为重要
7. 电商扶贫要符合商业规律，推动电商良性发展
8. 政府重在引导，盲目推进不利于发展
9. 一村无法一店,资源决定布局及数量
10. 产业第一，农村电商重点是产业扶持
11. 不追求数量，重点扶持，打造大型电商企业
12. 搭建平台比补助更重要



Part 03

农村电商的问题及误区

农产品电商的发展历程



撬动了一个行业



催生一个新的行业
成就一些企业和网红



推动农村经济转型
倒逼产业升级改造



推动农村电商乃至农村物流
信息技术应用的发展



农产品电商的现状



热而不强□



“蓝海”变“红海”□

农村电商

现状

电商扶贫



美丽但不可触及□



产业链的低水平发展□



农产品电商的面临的问题

1.农村电商复杂性更高、特殊性

（包装、运输，部分农产品除外）

2.竞争激烈、产品单一，同质化严重，
缺乏创新（solomop）

（挤公交效应）

3.人才技术、团队问题

（专业化程度太差）

4.非刚性需求

5.农产品资质及标准化问题（产品标准化缺乏）

（什么是土特产？）

6.物流问题

（资费、运输）

7.产品受众地方性太强

8.品牌化、网货化问题

9.供应链薄弱、产品控制问题

10.货源问题

（过剩与短缺，库存问题）

11.地域季节问题

（产品时间过于集中）

农村电商面临的误区



1. 情怀电商！（各种忽悠）
2. “大众创业”（创业率？三年？）
3. “蓝海”误区
4. 做平台就是作死
5. 大而全
6. 土特产自我良好意识
7. 特产就是商品、品牌意识
8. 农村电商、农产品电商、农民做电商误区
9. 重技术不重其它环节



Part 04

电商发展的途径及创业

农村电商发展的途径

- 关注政府政策，关注电商热点
- 钻研技术，苦心经营
- 选品决定前途（细分领域）
- 互联网思维（创新思维）

“稀缺”是经济学的基础，陇南模式，社群营销九阳豆浆机，头茬枸杞，土豆姐姐，枣夹核桃，领养农业，摄像头，世界上最好的工作，网络零食、用户思维，三只松鼠、专注，极致

- O2O是关键

不在限于网适产品，米大姐，熟食

- B2B很重要

不在限于网适产品



农村电商发展的途径

■ 多平台经营

微商，社群电商（论坛，社会化营销），众筹，新媒体（直播、抖音、快手）、传统平台（阿里系，京东），小平台（善融，香哈菜单），自营平台

■ 创新型思维，产品差异化，避免同质化

做好产品，做不好产品做包装，做不好包装做服务，蚕和桑叶

■ 开发网适产品

名称，讲故事，地域历史文化，名人效应，产品附加价值开发，先秦供果，百年老树核桃，土豆姐姐，12个苹果，黑枸杞，银杏，七格格，roseonly，三只松鼠、鼠粮，洋芋酒

■ 可控货源

■ 团队意识

建立强大的团队，向专业化方向发展，人才培养

■ 技术思维

学习、提高技术



农村电商发展的途径

■ 品牌、商标思维

游龙大米等

■ 生态链意识

构建一个生态链，被整合也能体现你的价值，让专业的人来做专业的事

■ 产品意识

产品为王、内容为王

■ 职业化发展

持之以恒、脚踏实地，职业规划

■ 正规化思维

营业执照，食品流通许可证、注册公司，

■ 标准意识



农村电商发展的途径

- 包装设计

- 定价策略

- 本地电商

 - 土鸡蛋、土鸡

- 政府的公信力支持

 - 众多政府网红

- 学习创新意识

 - 互联网是一个更新极快行业





1. 具有很强的创业能力
2. 意见领袖，是一个整合者
3. 具有商业思维
4. 具有创新精神
5. 能吃苦耐劳
6. 具有“专一”精神
7. 具有学习适应能力
8. 熟悉农村事务
9. 有丰富的农产品知识
10. 具备一定的电商知识



谢谢各位！

Thank you for your listening

