

# 随着农村淘宝服务站遍地开花,白沙农民在家门口与全国网民做买卖 在那“淘”花盛开的地方



白沙元门乡南训村农村淘宝公益便民服务站。舒晓 符福辉 摄

组建“网红”工作室  
白沙试水视频电商  
**黎乡山货  
有了网络“秀场”**

在网购商品时,如果有实时的视频直播,会不会让你眼前一亮?日前,由白沙电商办与企业、媒体联手打造的首个“网红”工作室正式启用,标志着该县开始试水视频电商,黎乡山货有了新潮的网络“秀场”。

白沙黎族自治县副县长周秋平与相关部门领导、电商新秀坐在直播间谈笑风生,向网友介绍白沙电商产业发展的概况、特色农产品及政府优惠政策。这是白沙“网红”工作室揭牌成立后的首场“直播秀”。“以后,除了在直播间与网友互动、推介产品外,我们还将把镜头延伸到田间地头,直播农产品生产的过程等。”周秋平介绍说。

据介绍,在互联网新形势下,白沙的农特产品在价格、物流等方面和内地相比不具备优势,但其良好的生长环境及品质优势明显。为放大这一优势,充分展现白沙农特产品、旅游产品的良好形象,白沙决定组建“网红”工作室,通过“网红”视频直播的形式来推介当地的电商产品,助推电商产业发展。

据了解,目前在国内以县域农业为基础的“网红”工作室还比较少,白沙此次与海南丰赞科技有限公司、海口广播电视台联合打造首个“网红”工作室,是借力“网红经济”,创新电商营销模式的体现。该工作室除了将俊男靓女培养成“网红”外,还将把来自白沙农村的电商达人培养成独具特色和人格魅力的网络红人。

“工作室成立后,通过网络视频直播炒茶、采蜜、煮鸡蛋都将成为可能。”白沙县科工局局长、电商办主任符荣海说,白沙“网红”工作室目前可通过淘宝直播、百度秀场、微信视频直播、斗鱼、六间房等网络直播平台进行直播,通过分享淘宝掌柜背后的故事、淘宝达人的生活经验、农产品的生产过程等来聚集人气、赢得“粉丝”,最终实现产品成交。

(白竹 王伟 符福辉)

## 山城吹新风——“四只手”力推农村电商

发展道路。

第一个成立县级电商产业园、第一个成立县级淘宝运营服务中心、第一个成立县级电商公共服务中心、第一个启动“满天星”溯源系统、第一个开启县级特色中国馆……地处偏远山区的白沙,在发展电商产业方面却走在了我省前面,创下了全省多个“第一”。

白沙黎族自治县副县长周秋平说,白沙电商产业迅速发展,得益于该县注重牢抓“四只手”:

一是在发展县域电商过程中,白沙县委、县政府努力做好“旗

手”,书记和县长站台呐喊、率先示范,坚定了干部群众发展电商产业的信心。

二是政府成为电商产业的得力“推手”。县政府成立了工作领导小组,积极制定各项电商政策,保障建设资金,确保项目落实,持续推动。今年,该县先后出台了3个“一号文件”,全部是关于电子商务发展的政策意见,并把2016年定位为白沙电子商务发展元年。

三是做好“帮手”。以电子商务办公室为牵头部门,白沙各部门在发展电子商务的过程中,积极为企业、

合作社和农民等单位和个人解决问题,“送上门,更要扶一程”。

四是注重推动各界“握手”。政府、协会、企业、社会群众共同形成良好的发展电商氛围,相互之间拧成一股绳,让政府的决策能够执行好,让协会的支持能够有成效,让企业和个人有成长,牢筑真正团结的握手。

目前,白沙正在积极争取国家级农村电商综合示范县,随着电子商务的不断深入,产业间的不断融合,白沙的农业和旅游业将插上“互联网+”和“电商”的翅膀,不断加快发展。

## “淘”花朵朵开——37个村淘服务站覆盖全县

在互联网高度繁荣的时代,淘宝已成为都市人重要的生活方式。但在偏远山区,由于网络覆盖不广、物流渠道不畅、人们认知不够等原因,淘宝并未真正进入农村居民的生活。

作为我省最偏远的市县之一,白沙的十余万居民却已经尝到电商的甜头。通过分布在全县各乡镇的农村淘宝服务站及村淘合伙人,即使原本不懂上网的老农也能买到网上的商品,并有机会通过互联网将自己生产的土特产卖到全国各地。农村淘宝,已然在白沙遍地开花。

“90后”青年农乐海,家住白沙农

场。此前,他在上海一家物流企业打工,如今已是白沙37名农村淘宝合伙人之一。政府扶持场地、办公桌椅,阿里巴巴出电脑等设备,农乐海几乎没掏一分钱就开起了农村淘宝服务站。

通过淘宝网帮村民代买服装、家电、农资等消费品,代卖绿茶、蜂蜜等农产品,进村入户宣传村淘知识、优惠信息等,这是农乐海每天的主要工作。“这项工作一开始并不好做。”农乐海说,由于对电商的认识不够,多数农民对村淘服务站并不信任,甚至认为“这属于传销”。

农乐海经营的村淘服务站,只是白沙电商的一个缩影。据悉,白沙全

县目前已有多家农村淘宝服务站37个,覆盖全县11个乡镇和3个国营农场,服务人口超过14万人。为了推广“村淘”,各地合伙人主动谋划,通过开设微信公众号,建立微信群、QQ群等形式,为村民提供周到细致的服务。

除农村淘宝服务站外,白沙全县还涌现出各类触“电”企业32家,从业人员超过300人,绿茶、咖啡、蜂蜜、生态米等农产品均实现了全国网上销售。截至6月30日,白沙发展电子商务3个多月来,线上交易额已突破700万元,订单数超4.4万单,交易人次超过1.2万次。

## 农民得实惠——家门口做买卖只需两张网

淘免费为村民代购,售后服务也挺好,大家越来越认可了。”

不仅是衣服鞋袜之类,实际上大到冰箱、洗衣机、电视机、电动车,小到卫生纸、垃圾桶、洗衣粉,村民们都在尝试着通过村淘在网上购买了。白沙最为偏远的南开乡、青松乡,都有了自己的农村淘宝服务站。

“有个老大爷,此前来村淘买了个电饭煲,用了觉得非常好,后来就爱上了这种购物方式,有一次家里的酱油用完了,也来村淘网购。”农乐海说,尝到甜头的农村居民已经开始爱上“村淘”了。

“以前觉得网购是个新潮的事,我们中老年人玩不来,没想到我现在也成老淘客了!”在白沙农场农村淘宝服务站,49岁的林后国颇为感慨。在过去几个月时间里,老人已通过村淘服务站购买了许多“大件”——价值数万元的制茶设备、电视机等等。

实际上,“村淘”不仅方便了消费者入村,也实现了农产品进城。今年4月8日开业以来,农乐海的村淘服务站交易额已近20万元,每月赚的佣金也有2000多元。“现在交易额还比较少,等真正发展起来,收入还是很可观的。”对农村淘宝的前景,农乐海非常有信心。

农乐海经营的村淘服务站,只是白沙电商的一个缩影。据悉,白沙全

县今年5月份,白沙县金波乡19户农户种植的2万余斤毛薯滞销,乡领导了解情况后,促成“村淘”合伙人与农户联手卖毛薯,通过网络,滞销的毛薯很快销售一空,卖到了北京、辽宁等地。目前,白沙的绿茶、蜂蜜、虫草鸡蛋等农产品也开始通过“村淘”外售了。

除日常的代买代卖外,“村淘”还充当着便民服务站的功能。充话费、订机票、买车票、收发快递,甚至给在外地上学的孩子转生活费……农民原本需要进城才能办的事,现在通过家门口的“村淘”服务站都能实现。

## 促三产融合——努力打造一园一城一中心

产业共同进驻产业园,创建O2O体验模式,做到三个融合,即促进线上线下融合、一二三产融合、城市与农村融合。目前,已有白沙绿茶、五里路有机绿茶、白沙姜茶等5家茶叶企业及13家其他企业入驻。

一中心,即白沙电子商务产业园。产业园占地50亩、建筑面积7万平方米,现已入驻171家商铺。设有县级农村淘宝服务中心、电商公共服务中心、电子商务办公室、电子商务协会、志愿者之家、农产品O2O体验店、创客咖啡吧、白沙创业人才孵化基地等。

经过近一年时间的学习和探索,白沙不断推动电商产业发展,如今已初步形成了“一园一城一中心”的产业发展格局。

一园,即白沙电子商务产业园。产业园占地50亩、建筑面积7万平方米,现已入驻171家商铺。设有县级农村淘宝服务中心、电商公共服务中心、电子商务办公室、电子商务协会、志愿者之家、农产品O2O体验店、创客咖啡吧、白沙创业人才孵化基地等。

一城,即白沙茶城。茶城以白沙龙头产业——绿茶为主导,吸引其他

据了解,下一步白沙将充分发挥旅游及农业优势,按照“生态旅游+品牌农业+电子商务”相结合的发展思路,促进一二三产融合发展,以高品质的品牌农特产品为基础,以线下实体店+电子商务平台+集中仓储+自有内部配送+第三方快递为支撑,以扶持青年创业加盟为突破口,为本地优质农特产品提供一个优质营销通道。

“对于农村电商,许多人持怀疑态度,认为会影响实体经济,又没有对当地税收作出贡献。”周秋平说,实践证明,农村电商好处很多,一是改

变了农村假冒伪劣商品盛行的状况,让农民在家门口就能买到物美价廉的商品;二是通过消费品“下行”营造良好的电商氛围,为农产品“上行”做准备;三是实现了物流网、光网覆盖,为“大众创业”夯实了基础。

“大力推动电子商务发展,是打造品质白沙的有力推手之一。”白沙县长胡翔认为,发展农村电子商务、互联网+农业、农业+互联网,可以在全县内构筑城乡公共服务均等化,构建起一条现代化、便捷的购销网络。

(白竹 王伟 符福辉)

## H数说

### 白沙电商产业发展成效

建成一园一城一中心:电商产业园、白沙茶城、白沙物流中心;

32家企业淘宝店铺开业,白沙100多个农产品实现全国全网销售;

全县37个农村淘宝服务站;

覆盖11个乡镇3个国营农场,服务人口超过14万人,占全县人口70%;

截至6月30日营业额突破700万元;

截至6月30日订单数突破4.4万单;

1.2万余人次交易;

菜鸟物流全县辐射里程超800公里,占全县总里程70%;

电商培训超1000人次,带动300多人从事电商工作。

DEAL

指

制图/孙发强



白沙网红工作室通过网络推销胡椒产品。舒晓 符福辉 摄