卖辣条年赚49亿,辣条特产农村电商 - 网创妙策

都能够实现农村电商扶贫，一跃成为国家级农村电商扶贫示范市，这就是最好的证明。另一方面，当地有很好的农特产，没有推介展销的平台，农民找不到更大的销路，收入也只能不上不下。如果是地方特色，那么第一批用户最好是离开家乡到外地的人群，他们散落在全国各地，对家乡特产更有感情，转化率也会更高，所以投放地方微信号，某某产品熟了，有什么优惠，从本地发往外地有什么优惠，鼓励当地人给去往外地的朋友传递消息或者购买赠送。

农村电商怎么样？

首先我觉得在农村发展电商的话是非常有潜力的。为什么这么说？是因为我们甘肃省陇南市，一个发展，相对于东南沿海地区比较滞后的城市。在物流中通以及电商观念和电商氛围都不太普及的条件下。都能够实现农村电商扶贫，一跃成为国家级农村电商扶贫示范市，这就是最好的证明。下面我结合自身从事电商工作这一方面的一些感受给大家说说吧。

我们陇南市是从2013年底吧应该是。就明确提出433发展战略，和1333电商发展思路。在当时我们陇南市没有火车站也没有飞机场，高速公路运输也不是特别的方便，记得当时我在外面打工，快递业都非常方便了都。但是唯独我们自己的家乡，快递要四五天到一周的时间。所以真的那样的情况下，我们本来是也大力推广电子商务，在艰难中砥砺前行。

经过了几年的不断付出和坚持，在2015年的时候被国务院评为电商扶贫示范市。而且就在今年我们市的电商创业青年。以人大代表的身份参加全国两会。向总书记汇报了我们陇南市的电商发展情况。以及以后的减少发展思路。这同样也给了我们电商人一个非常大的鼓励。所以呀，在我看来农村电子商务，在以后的发展路径中还是有非常大的潜力的。

随着物流运输的不断升级，和电商平台逐步优化。以及马上就要到来的5g高速网络，这无疑将是对电商行业一次空城规模的红利，而且在今日头条，有一个自媒体作者巧妇九妹。他仅凭一个人的力量，为全村一年就能带来好几百万的销量订单。所以我觉得农村发展电子商务大有可为。我是西北小贝，一个深处陇南大山里面的农村小伙子。您的一个关注点赞转发收藏都是对我最好的支持，谢谢。

农民怎么做电商？

农民怎么做电商发展电商能拓宽农产品的销售渠道，改变原有的单一模式;减少流通环节，降低流通成本，直接提高收益。拓宽农产品的销售渠道。目前来说，我国现有的农产品大多以农户经营为主。由于农民分散经营，缺乏促销意识，且个体经营力量有限，没有一个畅通的买卖信息渠道，造成农产品销售渠道阻塞。一旦农民超额种植热销农产品则容易引起供过于求的不良影响，产品滞销将给农户带来巨大的损失。

另一方面，当地有很好的农特产，但是没有推介展销的平台，农民找不到更大的销路，收入也只能不上不下。而农业电商化下，农民可突破封闭的生存经营方式和生存空间，根据自己的需求向全国以及世界各地发布信息，也可以了解各地市场情况，根据市场信息和用户需求合理选择分销渠道。另外，农户可利用网络实时传送声音、图像文字等优势发布广告，向市场传递有关农产品的信息，激发消费者的需求，将广告转换为交易，推动网上交易额增加的同时也带动了线下销售。

减少流通环节，降低流通成本。一般来说，农产品从田间地头到消费者手中大概要经历这几步：农民将农产品上交经纪人，通过经纪人运送到一级批发商手中，再由一级批发商转手到二级批发商，二级批发商再转手到零售商手中，然后零售商再销售给消费者。有些流通更复杂，甚至还有三级批发商、代销商、配送等等，流通环节多流通成本自然也就高了，这使得农产品价格不断提高，农民的收入却一成不变，甚至更低，损害了农民的生产积极性。

网络具有传播范围广、速度快、无时空限制、无需店面租金等特点，有利于增强农产品营销信息传播的效果，提高传播的效率。建立网络销售平台，农民可跨越时间和空间限制直接在网上与消费者联系，二者谈好价钱就可以直接发货给消费者，减少对收购商、批发商等人的需求，省下运输费、进场费、摊位费等费用，这样既可以让农户得到满意的价钱，消费者也能买得实惠。

农村电商如何销售本地特产？

电商销售有个重要公式：销售额=流量*转化率*客单价做买卖不是拍脑袋想的，也不是跟风上个平台就可以了的，尤其在互联网时代，竞争越来越激烈，各行各业都在精细化运作，不管是土特产还是精致奢侈品，放进公式，系统操作，减少不必要投入。流量、转化、产品三者是要放在一起思考的，单纯流量思维现在已经没那么好做了，流量要精准，这样转化率才高，例如卖本地土特产，也要做好分析，是所有人都需要的蜂蜜，还是有饮食习惯的地方特色，例如糍粑、马铃薯酱油、胡麻油等；如果是前者，那土特产对人的吸引力就是正宗，纯天然，精准粉丝的人群画像：城市家庭、关注饮食健康、有消费能力、有吃蜂蜜的习惯或需求、对产品要求高。

现在蜂蜜市场打成一团乱，想要突围，就要从包装、定价、卖点、适用人群上下功夫，打造出好产品，然后包装人物故事，选取一个做各地好产品的微信大号儿做个专题，导流转化粉丝就好了。如果是地方特色，那么第一批用户最好是离开家乡到外地的人群，他们散落在全国各地，对家乡特产更有感情，转化率也会更高，所以投放地方微信号，某某产品熟了，有什么优惠，从本地发往外地有什么优惠，鼓励当地人给去往外地的朋友传递消息或者购买赠送。

记得做好客户维护，有了第一波名气和转化，后续不管是开淘宝还是搞微商，都很好操作了。客单价也不是越便宜越好，人无我有，土到原生态，便宜又正宗；人有我优，特精致特健康，只服务懂的人。换句话说，产品才是王牌。所以农村搞电商，最大的优势和靠山不是去找流量，而是做好产品、物流、售后服务，让互联网上会卖货的人主动过来帮你卖。