# 农村电商创业工作总结(19篇)

来源：网络 作者：情深意重 更新时间：2025-04-02

*农村电商创业工作总结120xx上半年已经过去，在这一年的时间中我通过努力的工作，也有了一些收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对...*

**农村电商创业工作总结1**

20xx上半年已经过去，在这一年的时间中我通过努力的工作，也有了一些收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对20xx年上半年的工作进行简要的总结。

>一、通过不断的学习，获取知识

产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对我们现在处的市场有了一个大概的认识和了解，现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的\'努力，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程可以完全的操作下来。

还有我的20xx上半年工作重点是二线兼销售，二线的工作环节是十分关键重要的，在我们DFAC销售的每台车都要经过二线的手。二线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁，一是，把一线的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。在20xx年上半年工作时间里，我服务的客户对我这半年的满意度基本上是良好，这让我很有自豪感

>二、做好改进

对20xx年上半年工作中存在的问题进行改进的措施，对于车价差万元的情况相关部门已经做了相应的调整，现在的产品价格，用户大部分都可以接受。还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好准备，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，到底是什么情况，做一个准确的判断!减轻公司和部门的资金压力，让我们DFAC人轻松上阵，挑战下一个工作任务!

>三、下半年个人工作目标和计划

我在20xx年上半年中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。再希望公司多给我一些学习和受训的机会是自己的知识更加丰富和充实!我希望下半年里我能从二线的岗位进到一线的销售岗位，成为一个完整的销售人员，我在20xx年全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程。再加上我从事销售工作一年多的经验，应对和处理一些突发事情有自己的一些办法，我相信自己能做好一名合格的销售人员。如果我能进入到一线销售的岗位上，我会努力使自己的销量和利润化。

**农村电商创业工作总结2**

>一、基本情况

五峰是第三批国家电子商务进农村综合示范县，自20xx年9月正式启动项目建设。截止20xx年12月底，已建成县级电商公共服务中心2个、乡镇电商示范服务站7个、村级服务站100个，电商市场主体主要有本土电商平台公司6家、电商企业89家、跨境电商企业6家、各类网店1198家、微店1402家，专职电商从业人员750人、兼职电商从业人员超过4500人。20xx年全县电商线上销售总额达亿元，同比增长。20xx年全县快递收件量万件，快递发件量万件，合计万件，同比增长。

>二、工作开展情况

(一)组织保障

县委、县政府高度重视电商发展工作，成立由书记、县长任组长的电子商务工作领导小组;县电子商务工作领导小组每月召开一次电商工作推进会。各乡镇成立由主要负责人担任组长的电子商务工作领导小组，由一名分管副乡(镇)长具体负责，定期召开电商专题办公会。在五峰政府门户网站开通《电子商务进农村》专区，公开实施方案、资金与项目管理制度，设立征求意见窗口，定期发布工作动态信息。同时，县电商办创新示范项目管理方式，邀请第三方权威监理机构对示范项目进度、资金拨付等进行审计监理，有效的防范了风险，加快了推进速度。

(二)园区建设

1、依托五峰民贸电商创业园，打造完整的公共服务体系。截止到20xx年年底，园区电商企业聚集数量54家，成功孵化电商企业16家，孵化创业项目8个;直接或间接带动就业岗位3000余人。打造成地方名片，成功认定为省、市级众创空间，成功申报湖北省乡村旅游后备箱工程示范基地，20xx年累计接待超过5000人次。

2、跨境电子商务公共服务中心项目建设全面启动并稳步推进。三峡博艺珠宝跨境电商服务平台主体工程已全面建设完成并投入使用。

3、茶旅电商产业园已纳入我县电子商务发展规划重点发展项目，已完成初步规划方案。

(三)农村物流体系

按照“两中心三专线”的五峰电商物流体系建设思路，截止20xx年年底，两个县级分拣中心、覆盖全县八个乡镇的三条物流专线均已全部开通并正常运营，自开通运营以来，全县运输时效得到了有力保障，平均缩短10小时以上，且电商件价格降低了40%。同时着力解决物流快递到村“最后一公里”的问题，20xx年11月开始已在25个行政村开展物流快递到村试点行动，目前效果较好，准备在20xx年对各乡镇主干道沿线行政村进行全面推广。

(四)供应链体系

1、加强市场监管。依托“两个系统一个中心”，即可视化实时监管系统、农产品质量溯源系统和快速检测检验中心的网货质量监管体系，确保网销农产品安全;持续完善五峰电商产品数据库，服务中心安排专人，根据网销政策规定和产品特性，对全县产品进行筛选，目前入库产品711种;设立电商交易管理中心，对五峰主要电商交易平台、电商企业、网商(微商)进行监管，由电商协会安排专人进行电商交易统计工作。

2、持续打造网货品牌。已完成网货品牌“茶韵”“花颜荞语”“五峰印象竹艺”“五峰印象腊肉”“慢土豆”“五峰香葱”“五峰土姜”等50个网货品牌、“五峰毛尖”“清凉湾潭”“土家山蜜”三个公共品牌的注册和设计工作。

3、制定网货标准并严格对照实施。目前已拥有1套省级流通标准(茶叶)，已完成7套网货质量标准的制定工作，包含我县主要农特产品蜂蜜、中药材、蔬菜、腊制品。

(五)公共服务体系

1、出台干货政策。已制定《关于鼓励支持电子商务产业发展的若干政策》，重点扶持农村物流、电商培训、电商扶贫、农产品网货化、人才培养等。

2、持续建设五峰民贸电商创业园和三峡博艺珠宝跨境电商服务平台两个县级运营中心，以两大中心为依托，实现六大功能，即公共服务、电商运营、网商创业孵化、电子商务培训、特色产品展示、网货仓储配送。

3、发挥五峰电子商务协会作用，积极开展各类电商助销活动。20xx年，由协会主办或协办1次电商年货节活动、5次电商助销活动，前后共与20余家专业合作社签订购销帮扶协议，带动1500多贫困户脱贫增收。

4、电商培训。20xx年，依托县人社局、县电商办、县电子商务公共服务中心、县电商协会共开展20期电商培训(电商培训乡村讲堂15期、电商增值培训班1期、电商创业培训班3期、残疾人专题培训班1期)，参训2202人次，其中贫困户398人次。

5、宣传营销。全方位开展五峰发展电子商务工作宣传，积极组织活动和参展，大力宣传电子商务优秀企业，推介我县优质产品，全力打造“互联网+五峰”，提升五峰知名度。

(1)2月初，举办“20xx五峰首届电商年货节”，活动持续12天，吸引近60家商家入驻，同步实现了五峰网货、电商扶贫农特产品、其他年货土特产品线上线下展示与销售。

(2)3月中旬，积极响应“以茶促旅·以旅带茶·茶旅互动”的\'茶旅融合发展思路，与邮乐联袂打造“20xx邮乐春茶节”活动。

(3)3月中旬，参与宜昌市商务局组织的“宜昌茶，香天下”20xx线上春茶节活动，各企业销售“五峰绿茶”20000余单，销售额突破200万元。

(4)“五峰蓝”平台赵鹏荣获20xx年“创青春”湖北青年创新创业大赛农村电子商务组的金奖。

6、20xx年3月，成功通过国家电子商务进农村综合示范项目绩效评价。

7、20xx年4月-10月，安排专人对口支援西藏加查县农村电子商务发展工作，同时五峰印象、五峰万绿公司向加查县捐赠2万元用于农村电商基础设施建设，另县公共服务中心安排专人对加查县网店建设提供技术、信息服务及后续跟踪服务。

(六)电商扶贫

1、20xx年4月底启动电子商务乡村讲堂活动，计划在2年内实现108个行政村(居)全覆盖，其中贫困户占比不低于20%。截止20xx年年底，预计完成40个行政村的培训工作，累计参训3000人次以上。

2、7月9日至13日，组织8个乡镇共计72名职业农民工、电商创业青年等参加“湖北省电子商务精准扶贫领头人培养计划”送课下乡培训活动。

3、20xx年，由协会主办或协办1次电商年货节活动、5次电商助销活动，前后共与20余家专业合作社签订购销帮扶协议，带动1500多贫困户脱贫增收。

4、直接或间接带动就业岗位3000余人,其中全方位、多角度帮助1000名以上的贫困人口在电子商务产业链中就业。

5、5月中旬，五峰印象网络科技有限公司负责人赵鹏应市商务局邀请，对市直驻村扶贫工作队员进行了题为“发展农村电商，助力扶贫攻坚”的农村电商专题培训。

6、8月中旬，五峰印象网络科技有限公司负责人赵鹏作为我县电商扶贫带头人在全市脱贫攻坚会上作典型代表发言。

7、8月中旬，“五峰蓝”电商平台成功举办傅家堰受灾玉米义卖活动，活动总共收购销售玉米52000斤，销售额102960元，帮助受灾地区农户增收总额26000元，覆盖受灾地区农户50多户，其中在册贫困户24户。

8、按照“一乡一品”发展思路，今年重点针对傅家堰乡柑橘产业进行了线上包装、策划及推广活动。自20xx年11月底县电商协会与傅家堰乡签订200万的柑橘帮扶购销协议以来，截止11月底，各大电商企业总计收购销售傅家堰乡柑橘126252斤，销售总额万元，帮助傅家堰乡鸭儿坪村、白庙村等125户种植户户平增收2200余元。

9、12月上旬，参加市商务局在我县九里坪村、长茂司村开展的“电商扶贫·党员先行”帮扶活动，除对每村使用电商扶贫专项资金5万元帮扶外，县电商公共服务中心到村签订帮扶协议，同时由县电商协会现场收购当地土农特产。

>三、20xx年工作计划

(一)做好示范县项目收尾工作，建立长效发展机制，做好后示范时代平稳过渡工作。

(二)跨境电商项目持续推进。

(三)筹备茶旅电商产业园项目建设。

(四)电商扶贫

1、强化党建引领作用。依托五峰民贸电商创业园入驻企业和县电商协会会员单位，成立党支部，开展党建工作。在县电商公共服务中心设立党员示范岗，积极参与电商扶贫，发挥党员示范作用。聘请党员律师担任顾问，举办电商扶贫专题法律讲座，为企业和个人提供专业法律服务。组织党员企业家参与电商扶贫工作，定期开展“电商扶贫，党员先行”等主题活动。

2、发展网货供应基地。通过“电商企业+合作社+贫困户”模式发展建设网货供应基地6000亩，电商企业根据市场需求下订单并指导合作社进行包装、分拣，合作社负责进行生产、品控和日常管理，贫困户通过土地流转、务工、生产等方式参与。

3、完善电商物流体系。加强“农村电商物流信息系统”和“两中心三专线物流网络”日常管理，优化各站点便民服务职能。20xx年通过开设物流支线，配备机动运输车辆，整合农村客运、社会物流等方式解决交通相对便利的28个村“最后一公里”难题。

4、构建电商市场体系。通过集中培训、上门指导、远程辅导等方式帮助贫困户开设网店(微店)，指导贫困村合作社建设网络销售渠道，20xx年培育不少于200家电子商务市场主体。

5、拓宽农产品销售渠道。鼓励电商企业优先销售贫困户农产品，建立健全驻村工作队和县电商服务中心的沟通机制。争取商务部及省市电商扶贫政府资源，引导国内知名平台及省市电商企业与本土电商企业合作，组织企业参加各类知名展会，举办各种线上线下活动促进贫困户农产品销售。20xx年计划带动贫困户增收20xx万元。

**农村电商创业工作总结3**

根据《省电商扶贫行动方案》、《省20xx年电商扶贫行动计划》，和《县人民政府办公室关于印发县电商扶贫行动方案的通知》文件精神，以建档立卡贫困村为重点对象，到20xx年底，在各部门的共同努力下，依托现有的县级电子商务服务中心，在适宜建点贫困村建立电子商务服务网点，贫困户能通过电子商务销售自产产品或购买生产生活资料。现将有关情况汇报如下：

>一、重点工作完成情况

电商扶贫工作实行“县指导协调、部门乡镇负总责”的工作体制。由县扶贫办、经信局、农委、县社负责工作指导；各部门、各乡镇做好协调、落实和推进工作；要整合力量，抓好电商扶贫各项工作的落实。确保电商扶贫工作有人组织、有人负责、有人落实。我局于20xx年xx月xx日，组织各乡镇及扶贫办相关分管负责人，召开电商扶贫工作安排会，要求上述涉及贫困村的五个乡镇根据自身情况推荐所属贫困村电商服务点从业人员和公共存取点，一是原则上推荐现有的小卖铺或便利店，场所面积达到15平米以上。二是能熟练操作电脑或智能手机的人员。三是有意愿从事电商服务的年轻人。四是原则上30人以下的贫困村不设村级服务网点，采取就近服务的方式。

>二、主要做法和经验

根据各个乡镇推荐名单，我局于20xx年xx月xx日xx月xx日、xx月xx日，邀请县农村淘宝阿里巴巴、乐村淘负责人对2个公共存取点、20个电商服务点从业人员，进行业务知识、实际操作等的方面的知识培训会，基本学会了网上代购代卖服务。期间，签订了承诺书和责任书，会后统一发放了牌匾、版面（服务内容）。并要求电商服务人员一是自愿从事电商扶贫服务工作，能够全心全意为人民服务。二是电商服务人员必须长期驻村，为本地群众提供农产品需求等信息。三是能够为人民群众提供网购服务，帮助人民买到称心如意的产品，做好售后、退换货等服务。

20xx年xx月初，我局组织相关人员会同阿里巴巴农村淘宝、乐村淘负责人对2个公共存取点、20个电商服务点进行了实地验收。通过验收情况看，各公共存取点、电商服务点都在显著位置悬挂了电商服务点牌匾和服务内容、张贴了服务电话，基本达到验收标准。

>三、存在的问题

一是我县境内加工企业较多，但是网商商品几乎没有，需要重新包装设计加工。企业受益少，交易金额低，加工企业和电商企业共同发展较少，小企业产品手续申请困难，出现无成型产品可卖的局面。

二是自主创新能力弱，我县大部分企业家缺乏创新意识，企业科研经费投入小，产学研结合不紧密，企业核心竞争力还有待于进一步培育。人才资源总量不大，高端人才严重匮乏，企业在员工培训上投入不足，企业人才素质提升缓慢。

>四、20xx年工作思路

进一步发展对在适宜建点贫困村建立电子商务服务网点，积极引导电商企业入驻创业园，并大力宣传政府对电商的扶持政策《关于大力发展电子商务的实施意见》。并积极和有关部门对接，加大专业知识培训，降低创业成本和创业风险，了解政策走向和相关法律法规。

**农村电商创业工作总结4**

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，也让我收获很多，还记得刚刚离开学校步入社会的时候，怀着无比激动与些许忐忑的心情走出我人生的第一步。这一步往往也是最重要的一步，像许多人一样，我们在职场中摸索着前进，让自己充实让自己去学习，没有任何经验的我们比别人更多了一份艰难，但是路往往是自己走出来的，凭着自己对生活的热情与对工作的向往最后成为济南凯诺新型建材有限公司的一名新员工。

这一年可能是我步入社会最艰难的一年，因为不管人生阅历与工作经验，可以说我几乎是零，但是公司对我始终不放弃，而是给予更多的鼓励与支持，让我自己学会前进，刚出学校，立马出入公司与社会也有很多的不适应，这份不适应最主要的是不知道自己的工作应该从哪里着手，整天过着令人担忧的生活，但是经过公司对我的帮助慢慢学会了从哪里着手，怎么去做好电子商务，对于怎么做，如何做也有了全新的解释，下面把这一年的工作做出总结：

最重要的是慢慢熟悉要销售的产品，基本的业务流程，明白公司主要是做什么的?市场定位在何处?我们的市场目标应该投向哪里?针对的市场个体与群体是谁?这些都是我需要学习的，了解公司的产品价格、每一个产品型号、各个产品的大类、产品的组成成分与产品的性能，产品的优势，了解墙体保温与我们所做产品的关联性。对产品的从底到面是怎么做成的，如何施工，等等一系列的问题经过公司的培训与同事们的帮助慢慢的做到心里有数。慢慢的懂得如何更有效的去了解产品知识，通过excel对公司的产品全面做出一个梳理，产品的价格，类别，型号，企业文化，型号对应的产品，各个型号的英文描述，公司的产品的英文翻译，等做出这一系列的归档之后对产品又有了全新的认识，这样为以后去各个网站发布信息就奠定了基础，节省了时间。

以上是我对这一年对自己工作的总结，既有对自己工作的肯定也有对自己工作的批评，希望在xx年的工作中能有好的表现，和大家一起服务于公司，也祝济南凯诺新型建材有限公司的明天会更好!!

**农村电商创业工作总结5**

根据20xx年电子商务进农村全覆盖巩固提升工作的要求，重点抓好以下五方面工作：

1、用好政策促发展。用好区电子商务进农村全覆盖专项扶持资金，对上争取电商奖补资金，用于电商产业发展。

2、信息互通建平台。尽快成立xx区电子商务协会，进一步发挥协会的行业带动作用，形成电商产业集聚效益。继续走“龙头企业+村级站点+农户”的运营模式，强化中心与站点的日常联系，做到信息互通，资源共享。

3、融合发展拓市场。立足我区丰富的旅游资源，进一步加大有赞微商城旅游板块的开发力度，坚持走“旅游+电商”的线上线下融合发展之路。借助区内现有的线上平台，依托主流媒体、新媒体和重大赛事活动等，通过网络直播、线下体验等方式，每季度开展一次线上线下联合地推活动，打响“xx优品”知名度。

4、人才培养强素质。充分用好区级电子商务公共服务中心的师资资源，按照每月一次的频率，深入开展系统性的电商技能培训。同时，拟定于5月底组织乡镇、村级电商站点负责人走出去学习借鉴先进地区电商发展经验。

5、综合保障促上行。区电信、移动、联通等工信部门要给予农村电商发展相应的支持，继续抓好网络提速降费。区市场\_要帮助乡村农产品加快sc认证步伐，区农委要继续加快农副产品质量追溯体系建设，确保网销农产品符合质量要求，同时，强化对网络市场的监管，严厉打击制售假冒伪劣商品、虚假宣传、不正当竞争和侵犯知识产权等违法行为，保护我区农特产品网络市场健康发展。

**农村电商创业工作总结6**

农村电子商务工作计划

电子商务通常是指在全球各地广泛的商业贸易活动中，在因特网开放的网络环境下，基于浏览器/服务器应用方式，买卖双方不谋面地进行各种商贸活动，实现消费者的网上购物、商户之间的网上交易和在线电子支付以及各种商务活动、交易活动、金融活动和相关的综合服务活动的一种新型的商业运营模式。各国政府、学者、企业界人士根据自己所处的地位和对电子商务参与的角度和程度的不同，给出了许多不同的定义。这篇关于《》的文章，是，希望对大家有所帮助！

【篇1】

为更好地推动我村新农村电子商务建设，促进农村电子商务发展，使农民增产增收，抓好农村结构调整，加快本村的二三产业发展，现结合本村实际，就201x年新农村建设制定如下计划：

一、指导思想

以“三个代表”重要思想和科学发展观为指导，深入贯彻党的xx届x、xx、xx全会精神，按照新农村建设的要求，以发展村级经济为中心，切实加强村级领导班子建设和思想道德建设，努力改善村容村貌，推进村级各项事业的发展，为农业和农村现代化建设作好示范。

二、基本目标

村集体经济逐步壮大，力争村级集体可用资金达到2万元以上，农民人均收入增加600元;党建工作有新的突破，村级班子努力形成团结协作，务实创新的“战斗堡垒”型队伍;加强思想道德建设，以建设“村文化体育娱乐中心”为基础，以各种活动为载体，形成思想道德日常教育的良好机制，使村民素质普遍提高;村庄建设逐步推进，环境建设整治取得明显实效;社会治安综合治理工作扎实推进，在加强群防群治的基础上，加强对村现有治安和调解组织建设，使社会治安步入良性循环;各项社会事业建设有新的发展，以阵地建设为突破口，为全村百姓营造一个良好的群众文化氛围，让全村百姓感受到杨庙村的新气象和新面貌。

三、工作措施

(一)、充分发挥总支部带头堡垒作用，加强对精神文明建设的领导。

1、充分发挥总支部的核心作用，树立“两手抓、两手都要硬”的指导思想，把创建文明村列入村工作的重要议事日程，并制订创建规划，不定期召开创建工作研讨会。

2、切实加强党员干部队伍建设、积极慎重地发展\_员，计划发展\_员3-5名，加强后备干部的培养、使用，同时加强党支部对党员干部的思想教育，每月组织政治教育学习一次，每年召开民主生活会二次，每季召开党总支党员大会一次，并不定期地对党员进行业务知识、思想道德教育。

3、充分发挥村民自治组织作用、健全各项制度，推行“四议两公开”做法，利用村民代表大会、党员议事会，努力完善以民主决策、民主管理、民主监督的村级民主议事制度。

4、加强党员干部廉政建设，开展“双述一询三公开”“任职承诺”等活动，开展农村党风廉政教育。自觉抵制不正之风，利用村级电教和远程教育体系，从正反两面对党员进行廉政教育，同时抓好村级财务公开工作。

5、充分发挥工会、共青团、妇代会、群团组织的作用，加强组织领导和活动指导。

(二)、加强经济建设中心，提高村级综合经济实力。

1、完成或超额完成上级下达的工作任务和工作指标。

2、完成村级集体可用资金在2万元左右，农民人均收入达到5600元。

3、加强管理和引导工农业的发展。

(三)、加强社会主义思想道德建设。

1、加强农民的思想道德教育，经常性地向干部群众进行党的基本路线和爱国主义、集体主义、社会主义教育。

2、认真做好社会公德、职业道德和家庭美德教育。要以集体主义为原则，大力加强社会公德、职业道德、家庭美

德和个人品德建设，积极开展五好文明家庭、星级家庭评比活动，积极开展“青年志愿者”活动。

3、加强宣传教育，加强检查督促，努力使村民形成良好的社会风气。

4、大力倡导文明，科学，健康的生活方式，继续健全老年协会等群众自治组织。禁止封建迷信活动，禁止赌博活动，倡导良好的社会风气。

5、大力倡导艰苦奋斗、开拓创新、勤劳致富、互助互爱精神，为农村经济发展和社会进步作出贡献。

(四)、加强村庄建设，创造整治优美的环境

1、实施杨庙村的总体规划建设，实施村庄整治，对村庄局部道路的清理和房前屋后的整理。

2、继续做好河道清理和道路硬化工作，对村庄内的支路继续实施硬化，使全村道路硬化率达到50%。

3、加强环境卫生的宣传力度，积极开展清洁村庄大会战，着手培植农民“家庭绿化”示范户。以村妇联组织为依托，实施“门前三包”活动。

4、继续改水改厕工作，积极宣传(学生会宣传部个人工作计划)环保法规，提高村民的环保意识，加强对村污染企业的管理和控制。

(五)、以村落文化为阵地，开展丰富多彩的文体活动

1、加强投入力度，增强设施建设，建成集知识、培训、文化、娱乐、体育、休闲于一体的村文化体育中心。

2、每年多次开展群众性文化体育活动，切实丰富村民的业余文化生活，大力宣传企业、校园、家庭文化的建设。

(六)、发展文明教育事业，提高村民文化素质

1、普及九年制义务教育，义务教育普及率达到100%。农村劳动力接受各类文化技术培训率达到70%以上，大力推广殡葬改革，火化率100%，村民健康知识知晓率达到50%以上，卫生饮用水普及率达到80%以上。

2、加强对计划生育工作的领导，健全组织网络，加强服务工作，力争各项指标达到上级要求，无计划外生育现象。

3、大力发展老龄事业和合作医疗保险事业和土地保险工作，根据村级集体收入情况，每年提高困难户、老龄人员、五保户的补助额度，进一步规范合作医疗制度。

4、积极做好适龄青年征兵工作，同时做好拥军优属工作。

(七)、加强社会治安综合治理工作，努力促进治安形势进一步好转

1、加强村级调解组织，健全网络，妥善解决村民矛盾，使调解率达到100%，调解成功率达到95%以上。

2、充分发挥村保安分队作用，加强法制宣传，普及法律、法规知识，经常性地开展法制讲座。发挥群防群治作用，组织夜间护村队，加强夜间巡逻，杜绝刑事案件的发生。

(八)、以“文明村”创建为重点，切实加强其他项目的创建

四、组织保障

村级领导班子把新农村建设工作摆上议事日程，建立健全工作机制及相应的规章制度，确定专人负责，成立以党总支书记为组长，村主任为副组长的领导小组，确保工作目标落实。我村班子成员将携手全体村民在上级相关部门的带领指导下，团结协作、齐头并进，积极推进新农村建设。

【篇2】

为认真贯彻《自治区人民政府办公厅关于转发全区千村电商工程实施方案的通知》(X发〔XX〕X号)和自治区商务厅、财政厅《关于申报XX年电子商务进农村综合示范县的通知》(X发〔XX〕X号)精神，为实现XX镇农村电子商务平台建设，使农民能够享受城市居民同等的网上购物环境，同时搞活农产品流通，扶持农村青年创业，促进农业增效和农民增收，为统筹城乡发展作出贡献，特制定本实施方案。

一、总体思路

依托XX镇特色优势产业和产品，着力培育和壮大农村电子商务经营主体，支持搭建XX特色农村电子商务平台，加快农村电子商务支撑保障体系建设，积极探索建立促进农村电子商务发展体制机制，不断提升XX镇农村电子商务应用水平，拓宽我镇农特产品网络销售渠道，促进农村流通现代化水平全面提升。

二、基本原则

(一)因地制宜、突出特色。发挥XX镇独特的地理和特色优势，突出品牌、品种、品质，以农产品流通、优质水稻、制种玉米、蔬菜、华泰农特色农产品、锁阳酒、清真牛羊肉、庙庙湖旅游等为重点，拓展品牌宣传和网络营销，提升产品附加值。

(二)政府推动，市场运作。按照“企业主体、政府推动、市场运作”的原则，充分发挥电子商务优势，突破农村网络基础设施、电子商务操作和物流配送、人才等瓶颈制约，充分调动流通、物流、邮政、通信，建设完善农村电子商务配送及综合服务网络，促进农村流通现代化水平全面提升。

(三)整合资源，完善功能。坚持与便民服务、产业发展、农产品流通、美丽乡村建设相结合，本着便民、务实、高效的原则，整合农村种养殖大户、农产品合作社、家庭农场等各类资源，构建我镇电子商务代购代销服务体系，降低农民购物成本，拓展农产品销售渠道。

三、建设内容

引导、支持电商落地农村，提高电商在我镇农村应用范围，培育开发农村电商企业，充分发挥电商综合服务功能，加快发展电子交易、网上购物、在线支付、快递配送等协同发展的居民生活类电子商务生态链。

(一)建设主体

结合XX镇实际情况，在全镇范围内建设五个村级(社区)电子商务服务站点，其中XX村、XX庄村、XX街社区合建一个，XX村、XX村合建一个，XX村、XX开发有限公司、XX农农业有限公司各建一个。

(二)建设标准

各电商按照县人民政府《电子商务进农村工作方案》(XX发〔201x〕XX号)“十个一”要求进行建设，即：统一门头尺寸及标示、一张办公桌、一把椅子、一台电脑、一台电视机、一部POS机、一款系统软件、一台打印机、一组储物柜、一组展示架。

(三)功能设置

建设具有网络配寄送服务、农产品网络销售服务、农村青年创业服务、农村基础生活用品网上购买、货物收发、电子支付、水电费缴纳及农村金融等各类惠民服务。进行本村农产品价格、数量以及其他与农产品市场有关的需求信息收集，对接县级电子商务公共服务中心，获取满足农村(社区)村(居)民需求资源。

四、实施步骤

(一)情况摸底(x月xx日-x月xx日)

抽调人员，组织开展全镇基本情况大摸底。一是全镇经济发展情况，主要包括201x年地区生产总值、财政收入、固定资产投资、规模以上工业增加值、农民人均纯收入等基本情况。二是全镇产业基础情况，包括当地特色农产品、手工艺品、工业品、旅游等产业发展规模及特色产业市场覆盖面、市场占有率等情况。三是全镇电商基础情况，即当前电子商务发展现状，包括从事电商的企业、人员、重点网销产品、交易额以及本地网购金额等。四是全镇电子商务进农村物流快递情况。

(二)制定方案(xx月8日-xx月xx日)

制定《XX镇电子商务进农村工作的实施方案》，成立电子商务进农村示范镇创建工作领导小组。进一步修订完善项目实施方案，报县商务局、县财政局备案。

(三)宣传带动(xx月xx日-xx月xx日)

继县之后我镇组织召开“电子商务进农村工程”动员大会，充分发挥广播、报纸、电视台等多种媒体的宣传、鼓动作用，承办企业务求做到早准备、早宣传、早落实。

(四)推动实施(xx月xx日-xx月xx日)

拟搭建XX镇电子商务平台及流通信息公共服务平台，按照《招标法》及有关规定及时开展招投标相关工作，有序推进实施。镇电子商务领导小组在实施电子商务进农村过程中，确保各项安全、合法要求，根据情况发展做出相应工作计划，推动工作实施进程。

五、成立领导小组

成立xx镇电子商务进农村建设工作领导小组，组成人员如下:

xxx

领导小组下设办公室，办公室设在民生服务中心，xxx任办公室主任，具体负责日常工作，协调解决电子商务平台工作建设的具体问题。

六、要求

(一)加大宣传力度。加强对乡村干部的宣传、教育、培训，提升他们开展电子商务进农村工作能力和业务素质。利用微信、微博、条幅等方式大力宣传开展电子商务进农村的各项举措，增强企业投资和应用电子商务的信心。举办形式多样的培训班、讲座等活动，营造政府、企业以及社会各界共同参与推动电子商务发展的良好氛围。

(二)加大政策配套和支持力度。研究制定促进通信、金融与农村流通信息化、电子商务互相扶持、协同发展的政策措施，建立健全适应农村流通信息化、电子商务发展多元化、多渠道的融资机制。

(三)加强农村电子商务行业监管。建立健全管理制度，加强建设我镇电子商务标准和统计体系，加强对网上涉及行政许可的商品和服务监管，引导电子商务规范有序发展。配合公安、市场监管、税务、商务、文化等部门进行电子商务活动的监管，促进网络交易主体守法经营，大力打击网络售假和网络诈骗等违法行为，完善电子商务消费者权益保护机制。定期考核评价电子商务建设和应用情况，及时报送工程进展情况和年度工作总结，确保工作取得实效，促进农村电子商务健康发展。

**农村电商创业工作总结7**

（一）加强学习培训。积极组织旅游企业、景区、酒店、星级农家乐管理人员学取外地先进经验。通过赴外取经和邀请知名电商专家开展陪训等方式，指导我们开拓思路，寻找合适发展路径。

（二）加大宣传推介力度，营造电子商务发展氛围。利用传统媒体和网络媒体等形式，特别是微信等新兴媒体宣传电子商务知识，提高电子商务意识，灌输电子商务理念，加大宣传力度。

（三）切实转变观念。电子商务是新生事物，引导涉旅企业盘点自身资源优势、创新发展模式，走出一条具有自身特色的新路子。

**农村电商创业工作总结8**

农村电子商务工作总结

【篇1：南阳镇20\_年电子商务工作情况汇报】

南阳镇20\_年电子商务工作情况汇报

一、主要工作情况

20\_年，在上级主管部门的大力指导和支持下，我镇认真贯彻落实县了上关于发展电子商务的工作安排，扎实推进电子商务工作，成效明显。一年来，我们积极鼓励干部职工积极开通网上交易平台，在淘宝网、聪慧网上开通交易网店14家，完成网上交易额2534元，为今后全镇电子商务发展奠定了一定的基础。我们的主要做法是：

（一）领导重视，保障有力。为进一步加大商务工作力度，我镇成立了由单位主要领导任组长的南阳镇电子商甸工作领导小组，下设办公室，明确专人负责电子商务工作，确保电子商务工作正常运行；制定了《南阳镇20\_年电子商甸工作方案》和《南阳镇发展电子商甸奖励办法》，充分调动了广大干部职工参与电子商务工作的积极性，确保完成上级下达工作任务。

（二）精心指导，务求实效。大力推动农产品网上营销、加快企业电子商务发展是服务“三农”的重要举措。为此，我镇把电子商务作为商务工作的重要抓手，镇领导带头深入宕昌县田野绿色食品开发有限公司、学习该公司发展电子商务平台开展网上交易等工作经验。学习结束后，全镇召开了全镇发展电子发展大会，要求全镇上下积极动员起了，依托当地优势资源，发展电子商务产业。截止20\_年10月13日，全镇网上达成59笔交易，交易额为2534元，成效明显。其中经营较好的两家店主各受到了县商务局1000元的奖励。虽然我镇电子商务工作方面做了大量工作，但是，我镇同本县大部分乡镇一样，在电子商务方面仍然存在起步

晚、层次低、规模小的问。主要表现在商务领域企业电子商务发展缺乏支撑点，销售额普遍较低，网民规模、支付方式和配送系统不健全等方面，仍然需要政府给予大力关心、支持、指导和帮助。

二、下步工作打算

一要加大电子商务工作力度。继续落实电子商务奖励制度，鼓励个人和企业发展电子商务，全面提高电子商务发展水平，力争电子商务工作保持全县前列水平。二要继续开展电子商务示范工作。对已经建立企业网站、开通网店的企业要指导他们搞好信息更新和维护管理，对没有建立企业网站、开通网店的企业要指导他们建立企业网站、开通网店，积极开展电子商务工作。同时，在抓好电子商务示范店工作，充分发挥示范带动作用。三是重点发展农村和农产品电子商务。结合农产品现代流通体系建设，以南阳农副产品交易交易市场为中心，推广电子商务应用，鼓励他们开展包括电子商务在内的多形式交易，把农产品流通电子商务和农村电子商务应用作为建设城乡现代市场流通体系的重要组成部分。

【篇2：桥口县农村电子商务工作情况汇报】

桥口县农村电子商务工作情况汇报

今年以来，我县农村电子商务工作通过政府搭建公共服务平台，电商企业市场运作，引导电商创业群体着力解决“最后一公里问题”，推动“工业品下乡，农产品进城”，1-5月农村电商购销额实现亿元，促进了农村劳动者在电子商务领域就业创业，取得了一定成效。现将有关工作情况汇报如下：

一、主要做法及成效

1、加强领导，营造氛围。成立了县农村电子商务发展工作领导小组，领导小组组长由县政府分管副县长担任，相关部门、乡（镇）为成员单位。同时，借助门户网站、宣传资料等媒体，加大对农村电子商务知识的宣传和普及，初步形成了全县农村电子商务发展的良好舆论引导氛围。

2、搭建平台，组织实施。一是以美丽电子商务有限公司为依托，吸引我县部分农业龙头企业、农产品加工企业和农民专业合作社，在城县建立1号店特产中国桥口地方馆。二是在全县农业产业规模较大、农业产业发展较好的木江、红土、麻坊、江心4个乡镇抓好乡村两级示范点建设，创建电子商务进农村下乡村示范县。三是以淘金电商人才孵化基地为平台，建立农村电商培训基地九大实训基地，集金融、研发等配套服务功能。今年举办全县性培训班3期，培训学员600多人次，指导有关乡镇举办培训班8期，带动900多人在农村电商领域就业创业。四是围绕精准扶贫工作，引导乡、村做好农村电商扶贫，帮助30多户农村贫困户、残疾人从事农村电子商务。五是供销、邮政部门各建立了1个农村电商服务中心；同时加强网点设施和物流配送

平台建设，在一些村委会办公场所或自然村中心屋场建设了物流中心服务站，方便农民网上代销代购。

二、存在的主要问题 1、氛围不浓。主要是宣传发动力度还不够，引导氛围有待进一步加强。

2、设施不够。寻找办公营业场所比较困难，电脑等硬件设施配置还十分有限。

3、人才缺乏。农村电子商务专业技术人才比较紧缺，指导培训的力度还不够。

4、配送困难。受农村交通条件的限制，物流配送方面存在一些困难，配送条件和要求还有不足。

5、农产品上线难。农产品质量论证要求较高，农产品上线存在诸多困难。

三、今后工作打算

1、制定政策。根据我县实际，制定加快农村电商发展促进就业相关配套政策，将农村电子商务发展工作列入对各乡（镇）农业农村工作的一项重要内容进行考评。同时加快物流配送平台建设。

2、营造氛围。开展形式多样的宣传活动，普及农村电子商务知识，加大宣传带动力度。

3、培训人才。定期定点举办农村电子商务培训，持续培养农村电商营销人才、管理人才和网络技术知识等多类人才。

4、精准扶贫。按照全县精准扶贫工作要求，通过电商扶贫培育农村贫困群体、残疾人就业创业。

【篇3：新安县电子商务进农村工作进展情况】

新安县电子商务进农村工作进展情况 电子商务进农村示范工作开展以来，新安县高度重视此项工作，按照省厅综合示范要求，紧密结合新安农村电子商务发展实际，以农村流通现代化为目标，扎实推进电子商务在农村的应用与发展，现将开展情况汇报如下：

一、工作开展情况

（一）考察学习外地先进经验

为学习和借鉴先进地区电子商务好的经验做法，推动新安电子商务进农村工作顺利开展，5月7日至5月11日，县政府县长郅书安同志带领政府办、商务、财政、妇联、团县委、农业、供销、职高等部门，于赴陕西省武功县、浙江省丽水市、遂昌县进行了考察调研、学习取经。在几天的学习考察中，考察组深入电子商务运营中心、物流企业、分拣车间、乡镇电子商务服务站、农村电子商务服务点等地考察学习了优秀企业网络营销理念、企业运作模式，与企业及网店店主进行互动交流，通过学习观摩、交流探讨，对电子商务运营模式、发展现状以及网络营销中遇到的问题有了一个全面的了解和认识，获益颇多。通过此次考察学习，增强了我县做好“全国电子商务进农村示范县”工作的信心和动力。

（二）积极开展电商业务知识培训

20\_年1月18日，县政府邀请丽水市农村电子商务服 务中心副主任王

盛到我县为全县党政领导干部和部分村干部做了“关于开展电子商务进农村的思考”的报告。5月19日，我县召开电子商务进农村专题会议，特邀郑州大学教授张建华就电子商务进农村工作专题授课。张建华以全国电商发展态势为切入点，就农村电商现状进行了深入透彻的分析，对我省电子商务概念做了具体阐述，并结合我县电商发展情况提出合理构想。

（三）县级运营中心及乡村电商服务点建设情况

乡村电商服务点建设以“万村千乡”市场工程为骨干基础，同时结合供销、邮政系统开展的“新网工程”和“邮政三农服务站”建设。我县根据前期实地调研的情况，结合外地经验，初步拟定50个特色农业基础好、交通较为便利、农家店经营效果较好的村作为第一批示范村，下一步县政府将坚持高标准严要求的原则，积极配合电商运营方迅速布局建设乡村电商服务点，加强服务点负责人的教育培训，通过第一批示范村的先行先试收集问题反馈，促进乡村电商服务点建设不断提升完善。

（四）物流配送体系建设情况

整合本地网贸仓储和快递资源，由物流承办企业与各物流快递公司合作，对快递资源进行有效整合，建设快捷、统

一、完善的物流配送体系，使物流配送延伸至乡镇和村级电

商服务点，消除物流覆盖的盲区，探索解决目前物流快递“最后一公里”不到位的难题。目前，新安县“万村千乡”市场工程有280多个村级店，可由配送企业、运营商与县邮政公司、供销社及物流快递公司进行座谈，就农村电商物流问题的现状和问题做针对性的探讨交流，建立合作协议。

二、目前存在的问题及建议

根据国家商务部的要求，电子商务进农村工作要充分体现“服务三农、立足当地、注重实效”的原则，坚持市场化运作，以运营企业为主体。电子商务进农村要实现工业品下乡和农产品进城，电子商务运营服务是关键因素，当务之急是确定电商运营服务企业。运营商的确定要注意三个方面：一是运营企业的发展思路和实力至关重要，发展农村电商不是简单的在网络平台上卖东西，还包括信息发布、溯源体系建设、农产品全程监控、智慧旅游、线上农家乐、乡村游等。运营商的公共服务包括产品服务、技术服务、运营服务、物流服务、金融服务和信用服务六个方面；二是运营企业要在我县当地注册公司或者子公司，因为发展电子商务有个培育孵化期，至少需要3-5年才能有所成效，不能两年示范期过了就呈现人走茶凉、后继乏力的局面。同时这也牵涉到当地的税收和数据统计分析；三是着重考察运营企业农产品的品牌营销包装能力。农产品的网络销售离开了品牌化就会寸步难行，因为网络消费 主体是年轻人，这部分群体最讲究品牌认同。

运营商确定之后，由政府引导扶持并做好配套建设，运营商主导开展县域电子商务公共服务。公共服务分为线上、线下和培训三大部分。线上主要是搭建县域电商服务网络平台（涵盖电脑端、手机端），集中县内所有电商资源，提供展示、信息、互动、交易和管理等功能服务。线下也就是实体部分主要是建设县域电商运营服务中心、电子商务产业园（孵化器）、特色产品展销中心、乡村电商服务站点。电商培训服务贯穿电子商务进农村工作的全过程，要在本地电商人才培养、专业技能提升、电商创业辅导、农民电商应用、典型示范宣传等方面发挥积极作用。

**农村电商创业工作总结9**

>一、一季度工作进展情况

1、建平台，布网络，促产品上行全覆盖

一是攻坚克难建平台。针对我区电商网络平台建设薄弱的现状，加大攻坚克难力度，按“多领域、广覆盖”的思路，构建“电商龙头企业 +村级电商站点+农副产品基地(农户自产自销产品)”经营链条，将两中心与村级电商站点及农户进行有效串联。对有SC认证的农副产品，由区电商中心帮助全区7个乡镇分别开设一个淘宝店铺，经供货商同意后将产品上架淘宝店铺，由中心统一代运营，目前已有42家企业198款产品上架。对无SC认证的散户农产品，打造“有赞微商城”平台，帮助全区48个村级电商站点分别开设一个微小店。对农户自产的农产品由村级电商站点负责收集并确保产品质量合格后，交区电商中心上架至“有赞微商城”，各产品页面均标注“XX优品”区域性标志，由各站点负责人注册为分销商，通过各站点只需做好农产品收集、登记、质量检查、分销，其售后、仓储、发货均由中心统一完成，为村级电商站点解除后顾之忧。同时，为扩大“两中心”和“有赞微商城”的影响力，拓宽群众农副产品销售渠道，区委政府带头关注“有赞微商城”公众号，并发动全区所有乡、镇、村干部、酒店、宾馆、农家乐、民宿业主关注，且在人员密集场所设置“两中心”微信公众号标牌，方便游客关注。目前，该公众号已上架农产品391款，该公众号自20xx年2月上线以来，共有3341人关注，网络交易额万元。

二是有效整合物流网络。为切实解决农产品上下行的难题，经区电商办与中国邮政XX分公司对接，顺利完成全区所有村级邮政物流网点与村级电商站点的整合，有效解决农产品上下行难题。中国邮政XX分公司目前设有四条邮政配送线路，覆盖全区48个村级电商站点，四条邮路按照每天三频次的班次进行配送，所有配送的下行货物均每日送达村级站点，对于村民上行的物品，在村级站点收集后，由邮政物流车运回区物流中心进行分拣、打包、派送。若邮寄物品数量较多，区物流中心或邮政分公司再安排专车前去运回。

2、对先进，查不足，抓对标整改争示范。

一是积极做好迎检工作。要求区两中心和村级站点进一步对照省工作指引的要求，及时做好补缺补差，顺利完成全国首家无限宝盒无人超市的装修运营，顺利通过省、市、区的验收。

二是积极申报先进。积极组织乡镇、村申报省级电商进农村示范镇、示范村。潜口镇、西溪南镇成功申报示范镇;呈坎镇呈坎村、洽舍乡张村村、富溪乡富溪村成功申报示范村。XX区人民政府也被评为电商进农村先进县称号。

3、细谋划，明思路，保巩固提升一盘棋。

一是认真谋划。1月8日，区政府主持召开全区电子商务进农村全覆盖推进会，对20xx年电子商务进农村全覆盖工作进行总结，对20xx年电子商务进农村全覆盖工作进行安排，并对在20xx年推进“电商XX”建设过程中推进力度大、效果明显、成绩突出的3个乡镇和8个村级电商服务站进行了表彰。区委常委、常务副区长章继平主持并讲话，要求各乡镇要以表彰的先进为榜样，加强站点建设，同时提前从政策、平台、培训、综合保障等方面着手抓好20xx年工作谋划，切实让“两中心、一站点”建起来、转起来，带动全区电商产业发展，让山区群众共享发展成果。

二是用好政策。及时兑现20xx年度电商奖补资金，在省市电商进农村验收合格后，根据《XX区电子商务“一中心、五体系、三个全覆盖”工作建设方案及资金需求》的规定，及时兑现区两中心承办企业、各乡镇、村级电商站点建设资金共310万元。同时，为更好的做好20xx年度电商巩固提升工作，区政府设立500万元的电子商务发展专项扶持资金，用于鼓励电商企业做大做强、区域仓储配送体系建设及“两中心”的代运营。目前区商务局已牵头制定了《XX区电子商务发展扶持政策》初稿，提交区财政初审后将提交区政府会议研究。

>二、下一步打算

根据20xx年电子商务进农村全覆盖巩固提升工作的要求，重点抓好以下五方面工作：

1、用好政策促发展。用好区电子商务进农村全覆盖专项扶持资金，对上争取电商奖补资金，用于电商产业发展。

2、信息互通建平台。尽快成立XX区电子商务协会，进一步发挥协会的行业带动作用，形成电商产业集聚效益。继续走“龙头企业+村级站点+农户”的运营模式，强化中心与站点的日常联系，做到信息互通，资源共享。

3、融合发展拓市场。立足我区丰富的旅游资源，进一步加大有赞微商城旅游板块的开发力度，坚持走“旅游+电商”的线上线下融合发展之路。借助区内现有的线上平台，依托主流媒体、新媒体和重大赛事活动等，通过网络直播、线下体验等方式，每季度开展一次线上线下联合地推活动，打响“XX优品”知名度。

4、人才培养强素质。充分用好区级电子商务公共服务中心的师资资源，按照每月一次的频率，深入开展系统性的电商技能培训。同时，拟定于5月底组织乡镇、村级电商站点负责人走出去学习借鉴先进地区电商发展经验。

5、综合保障促上行。区电信、移动、联通等工信部门要给予农村电商发展相应的支持，继续抓好网络提速降费。区市场\_要帮助乡村农产品加快SC认证步伐，区农委要继续加快农副产品质量追溯体系建设，确保网销农产品符合质量要求，同时，强化对网络市场的监管，严厉打击制售假冒伪劣商品、虚假宣传、不正当竞争和侵犯知识产权等违法行为，保护我区农特产品网络市场健康发展。

**农村电商创业工作总结10**

1、积极引导旅游企业、景区、酒店发展电子商务，持续加大网络营销推广力度。指导旅游企业、景区、酒店建立自身网络销售平台，游客可通过网站平台实现预订门票、住宿、商品。文化旅游公司、旅游开发公司、酒店、民族手工艺品等企业主动与携程、途牛、去哪儿、美团等电商平台建立合作关系，利用大电商平台将博湖的精品旅游产品、线路推广出去。截止目前，旅游景区、酒店通过门户网站和电子商务网上支付平台售票3600余张，预订客房202\_余间，销售手工艺品2800余件，实现旅游收入112万元。

2、拓宽旅游农特产品销路，提高旅游产业扶贫效益，我局依托博湖有机生态鱼、辣椒、西瓜、蔬菜等丰富的旅游农特产品资源，积极探索旅游电商扶贫新模式。组织开展了旅游电子商务进农村活动。一是采取以“旅游电商服务中心+龙头企业（合作社）+贫困户+网店”的旅游电商扶贫模式，将贫困家庭作为发展旅游电商的重点，引导贫困户积极开办农牧渔家乐、制作手工艺品促进农村富余劳动力就业；二是推广村企结对帮扶旅游扶贫模式，推行景区包村，旅行社、酒店包户，帮助推销农副产品。鼓励旅游景区、旅游企业、酒店、农家乐为贫困人口提供就业岗位，直接带动就业730余人，间接带动就业3562人。景区、星级酒店优先采购建档立卡贫困村生产的农副产品。星级农家乐通过扩大规模，吸纳农牧民就业，50家星级农家乐直接吸纳贫困人口49人就业，间接带动148名农牧民人均增收3500元。

3、以活动促旅游，旅游带脱贫。坚持“以活动促旅游，以旅游促发展”，积极联合各部门各乡镇策划并实施开展农牧民农副产品+农家美食进景区活动共8场次，通过“5a+”的合作模式，引进农牧民、商户到景区开展经营活动，将博湖县特色农副产品与少数民族餐饮融入旅游产业中，不仅为景区融入了鲜活的产业与动力，满足了游客的需求，而且提供了新的就业岗位与致富渠道，带动了农户、商户人均增收2200元，促进贫困户脱贫致富。通过捕鱼节、美食节、西瓜节、垂钓公开赛等活动促进了景区周边客流量，带动经济消费。今年扶持建档立卡贫困户61户143人。带动贫困人口就业年总收入万元，人均增收元

4、精心组织参加旅游电子商务推介活动。按照“月月有活动、季季有亮点、全年无淡季”的要求，突出宣传推介博斯腾5a级旅游景区、美丽乡村旅游点、“农家乐”民俗旅游目的地及体现“吃、住、行、游、购、娱”六要素的旅游产品和配套设施。积极实施“走出去、引进来”战略，组织各旅游企业积极参加xxx会，充分发挥援疆优势，主动赴xxx地宣传推介3次，提升宣传效果。

**农村电商创业工作总结11**

今年在政策的推动下，农村电子商务如雨后春笋。我镇党委政府高度重视，积极推动农村电子商务工作的良性发展，就此，将我镇电子商务进农村工作总结如下：

>一、具体做法

(一)加大宣传，加强培训。我镇积极宣传电子商务进农村方面的各种优惠政策。组织全镇19个村(居)委、在镇单位领导和机关职工召开大会，宣传政策，鼓励所有人参与，并规定开会的村书记、主任回村必须组织召开大会，政策必须宣传到位。同时，对有兴趣的群众，进行技术支持、业务指导。送农村电商带头人及大学生村官各一人到重庆参加能力提升培训。

(二)政府牵头，塑造典范。政府领导高度重视，对我镇发展良好的企业领导进行单独谈话，鼓励其发展电子商务;同时，号召政府年轻同志带头从事农村电商工作，由大学生村官带头打造了“xxx”土特产网上商店，为全镇人民树立农村电子商务典范。

(三)时时跟进，长效发展。不定期对我镇的5个农村电子商务进行跟踪，做到“开得起，走得远”。政府领导带头，利用各种媒介大力宣传，例如利用挂在网上，政务微博，忠州手机报，村级广播等不同形式帮助店铺的推广和知晓度。遇到运行困难，可以直接找政府领导商量，尽一切办法解决难题。

>二、取得成绩

在镇党委领导的高度重视下，我镇农村电子商务取得小有成效。截止目前，我镇打造了5个网上商城，即xxx网上商店，“xx”土特产，万众电商和其他两个农业企业网上店铺，出售我镇农特产品，销售额达到25万元，带动周边30余名群众就业。

>三、下一步工作思路及打算

(一)利用区位优势，招商引资，打通物流。新立镇位于高速路口，毗邻忠县、垫江、丰都，交通相对便利，目前已经有中通、申通、圆通、韵达、汇通、天天等10余家快递公司。然而快递公司尚不能承担快速、量大的农产品。我镇拟引进低成品物流公司，促进农产品的\'对外输出;或者建立物流基地，合作其他乡镇物流公司，解决农村电商的基础设施。

(二)加大通讯合作，畅通全镇网络。在全镇19个村(居)便民服务中心安装WiFi，连通网络，畅通全镇。设定我镇主页为无线网页面，车辆或路人经过可以进入页面查看所在地的特产，多方位宣传。

**农村电商创业工作总结12**

为进一步加快农村电子商务发展，认真落实市委、市政府关于发展电子商务的要求，今年在各级政策的推动和扶持下，XX镇农村电子商务得到了较快发展。20xx年度我镇党委政府高度重视，积极推动农村电子商务工作的良性发展，现就我镇农村电子商务发展工作总结如下：

>一、具体开展情况

（一）强化认识，鼓励发展。政府领导高度重视本镇电子商务发展工作，全镇上下统一思想，形成共识，抓住机遇，创新思路，整合资源，对我镇经营发展较好的个体户、企业负责人强化引导，鼓励他们发展电子商务；同时，号召政府年轻同志带头服务农村电商工作。加强了与各大知名电商品牌合作，引进了阆中美通电子商务，京东、天猫、淘宝、邮掌柜等电商网络的部分相关连锁平台，建立了XX电商服务中心。随着脱贫攻坚的深入开展，我镇分别在省定贫困村新建了农村电商服务点5个，正活跃着我镇农村市场化经济发展，有效地推动了农村4G网络、互联网的快速普及，大中学生及年轻人群体正有效地利用移动终端，成为农村电子商务的\'率先参与者。

（二）扩大宣传，加强培训。我镇组织全镇14个村（居），利用各种会议、广播、标语、宣传单、微信、手机短信等方式积极扩大电子商务进农村各种优惠政策的宣传，鼓励广大干部和群众参与，确保政策宣传到位，营造良好的电商氛围。对有兴趣的群众，进行技术支持，充分利用市里培训机会和名额，鼓励参加市级的电商业务培训，加强业务指导。在各村落实了1名农村电商业务信息员，带头学习和参与农村电商相关业务。利用镇劳动保障所定期开展的就业培训，积极普及电子商务知识教育。

（三）时时跟进，稳步发展。我镇紧跟农村精准扶贫的深入开展，努力加大投入，在5个省定贫困村建立农村电商服务点，进一步保障了阵地、网络和相关硬件建设，运行正常，为广大山区农户提供了便捷服务。并将积极向上争取相关项目及资金扶持，不定期对我镇的农村电子商务进行跟踪培训，努力做到“稳得起，走得远”。并利用网络、会议、镇村广播、标语、宣传单等各种媒介大力宣传，从多方面帮助店铺的推广，提高他们的知晓度，积极解决运行难题，确保我镇电商发展稳步运行。

>二、取得成绩

在市级相关部门的业务指导和政策支持下，镇党委政府的高度重视下，我镇农村电子商务取得明显进展。目前，我镇建成了阆中美通乡乐购网上商城XX服务中心，在5个省定贫困村建了农村电商服务点，还建起了XX东森山羊等2个农业企业网上店铺，在部分个体户中还使用了一些电商连锁平台，为出售我镇农特产品拓宽了渠道，销售额达30万元，带动周边20余名群众就业。还建起了阆中京东百货微信群等，加强了相关农户的经验交流及信息交换。

>三、下步工作

（一）利用区位优势，改善基础条件。目前，我镇的农村电子商务还处于初级阶段。XX镇交通相对便利，目前已经有中通、申通、圆通、韵达、百世汇通等快递公司业务代办站点7个。然而快递公司尚不能承担快速、量大的农产品。我镇将积极开展招商引资，努力改善物流条件。积极引进低成本物流公司，进一步加大全镇物流配送覆盖率，增加物流服务代办点，力争覆盖率达到60%以上。努力改善基础设施条件，促进农产品的对外输出。

（二）加大宣传和培训力度，引导农户网销发展。一是加大通讯合作，畅通全镇网络。在全镇14个村级活动阵地安装WiFi，连通网络，逐步覆盖全镇，在各村建起电商服务点。加大对我镇产业、土特产品的网络宣传，建立便捷的查询和网上销售平台等，提高本地产品的知名度，扩大我镇产品销售渠道。二是通过政府门户网站、官方政务微信、微博以及各电商平台等加大宣传力度，在镇域主干道悬挂宣传牌等，加大宣传，提高对电商认识；整合资源，邀请专家进行培训。挖掘特色产业链，将我镇的生猪、肉羊、肉牛、禽蛋、蔬菜、水果、水产、竹编等逐步实现网上交易全覆盖，有效提高全镇农村收入。

**农村电商创业工作总结13**

进入斯凯莱特其实还没到一年的时间，但却要总结这一年的所得所获，感觉还是不知如何忆起。往事重现，发觉一些美好的事物还是在历历在目，不管它是曾困扰着我亦或是阻止我前进的一些障碍。

在这份工作之前，我曾经接触过淘宝店铺，它让我对发布产品信息不是很陌生。可以说电子商务是我真正的第一份工作，从刚踏入社会至今，很庆幸自己选择了电子商务。一开始就能遇到自己喜欢的职业是非常难得的一件事情。

刚开始涉及这个领域什么都不懂，只觉得一切都是枯燥乏味，每天都重演着几件相同的事情，不停得做，反复得做，不间断得做，感觉生活已经像是被定制好了，所以做起事来根本已经没有所谓的冲劲与干劲。而且当初对斯凯莱特的产品一直不够了解，觉得放到网上销售真得是一件不容易的事情。直到自己无缘无故接到了第一个单子，虽然说出来可能会被同行耻笑，100元的订单，可以说是忽略不计，但是却带给我前所未有的信心。以前一直觉得这个行业在网上做交易实在是一件难事，不仅价格高而且组装完的成品在专业问题上更是让我打了退堂鼓。我想这100元的订单不仅仅是100元，也是对我工作的一个肯定。从这次开始我明白自己应该要往哪方面去重点突破。既然对成品没有十足的把握那就先从型材开始做起，简单的管材不仅容易跟客户介绍也可以减少发货期限，降低工人所耗废时间。

如果仅仅靠自己去学习电子商务，我想可能到现在都不能正常得看待这份工作。这中间不仅得到韩总帮助，通过参加上海商盟的学习，电子商务的培训以及阿里巴巴课程的教授。。。 起初对电子商务的印象只有\"简单\"二字可以形容，但是现在不再是单纯的发布产品信息，而是包括了许多深层意义的网络因素，有些专业问题甚至我到现在都不能完全掌握。

我觉得做电子商务最重要的前提即是对产品有一个足够的了解，如果当面对客人不能解释专业的问题，有可能面对潜在客人的流失。用自信而权威的口吻来谈论产品，相信有优势的产品一定能够吸引到客户。推销产品也就是推销自己，推销自己远比推销产品更为重要。面对你所要推销的对象要分清它是不是真的决策人，要清楚它是不是真得想买你的产品，或是竞争对手想套价格还是仅仅想让我们给他画设计图等等。

第二合理按排8小时工作时间也是一个非常关键的步骤，虽然现在我常常会觉得时间不够用并且遗漏的东西可能还不少，但是每天都感觉非常充实。每天虽然有些询盘是跟我们行业是无关的，但是每个客户我都认真对待，并且每个旺旺上都会介绍我们的氟碳木纹产品，因为我觉得现在对于我们这个领域的产品知识，还是鲜有客户知道的。我觉得电子商务真的是一个循序渐进的过程，可能刚进接触网站后，没有相关的询盘，甚至于没有其它领域的询盘，但是长久以往，踏实认真的走好每一步，我相信每一个都可以接到属于自己的订单。

第三做拥有乐观开朗，积极向上的心态，心态决定行为，这是营销的前提。做一件事情如果把它当成自己热爱的一项事业来看待，而不是觉得自己被逼迫着做不喜欢的事情。带着愉悦的心情做事真得可以事半功倍，全身心的投入。电子商务是一个长期见成效的过程，短期的努力和坚持并不可能达到预期的目标。只有坚定自己的目标，一步一个脚印，每一天完成自己须要完成的任务，那么即使真得没有得到实际的成效，内心也不会感到枯燥乏味，充实的满足感即会油然而升。

最后一点，不停的电子商务学习和知识的累积也是非常重要。从踏入斯凯莱特开始，我就跟着韩总进行电子商务培训和学习，从上海商盟的活动中得到了很多平时在办公室所学不到的知识。在商盟学习中认识了许多在电子商务领域非常成功的名人，包括张有为老师的网络推广及b2b的营销途径。b2b免费会员地毯式轰炸为我在发布产品信息上提供了很多帮助；论坛博客及社区，多注意品牌口啤的线上线下传播让我又多了一个方法与途径宣传自己公司产品；关键词的密度分布同样让我在产品描述中注重了些技巧性的地方。黄伟老师的搜索引擎优化也让我对网络更多了些兴趣。除了这些课程学习还参加了上海千人网商大会的召开，这算是20xx年发生的一件大事了。很荣幸能够参加如此盛大的会议。除了借助外力进行学习，自己也会经常去阿里巴巴论坛，博客，阿里旺旺群进行各方面的学习，虽然这些工作比较花费时间，但是每天能得到一些可以为己所用的知识也算是非常值得了。比如百度的一些功能就是从群里面的商友开课中，论坛文章中以及自己进行百度的搜索中才明白了解。

斯凯莱特销售部进驻上海尚石景观也有好几月的时间了，这里的生活虽然与以前大不相同，但是学习还是正常进行了。主要学习了网站链接这一方面的知识

电子商务真得没有太多技术性的东西，只要多加尝试多加学习，所有的难题都不再是问题。明年的计划还会是跟今年一样不断把看似简单的事情重复做用心做。把原本潜在客户慢慢都转化为实际的订单。所有的努力即是为了最终的成交量而做的基础。总而言之一句话：看似微小的东西要做的细致做至极致也会有它发光发热的那一天。

**农村电商创业工作总结14**

当淘宝客服已经有一年的时间了，在年终回顾这段当淘宝客服的日子，假如要总结的实在太多了，现简洁总结如下：

一、努力适应淘宝客服岗位要求

二、努力做好淘宝客服本职

我始终告知自己要大力推广店铺，从大量的淘宝店和竞争对手当中让我们的店和产品脱颖而出，被别人搜到，所以做了许多工作，比如和别的店做链接相互（保藏）发博客发微博发帖子顶帖子写日志以及其他推广，而那些推广都是卓有成效的，我们利用直通车推广、淘宝客推广和分销平台，几管齐下，让我们的销售越来越客观，淘宝客和分销商的加入，壮大了我们的队伍，我们从几个人的力气变成为一个大的销售团队，通过依靠他们的力气我们接到更多的订单，现在他们也开头有订单了。看着我们店的订单量渐渐增多，真是一种可喜的现象，只要我们多加总结，找到更好的宣扬和推广方式，我们肯定会销售得更好。而接到更多订单，为公司制造更多利润就是我今后的主要工作目标。

**农村电商创业工作总结15**

一是我县电子商务发展处于初级阶段，电子商务发展环境仍需优化。虽然我县旅游资源丰富，特别是地方特色产业优势十分明显。但是，由于没有依托大量的网商群体和交易规模，电子商务产业链不够健全，网络接入、快递物流、第三方仓储、电子商务金融、培训等支撑不力，与其他周边地区相比还有很大差距，不能有效促进旅游电子商务发展。

二是通过旅游电子商务平台开展脱贫攻坚工作载体较少，带动旅游脱贫成效不够明显。

**农村电商创业工作总结16**

山下湖镇成人文化技术学校电子商务培训资料

农村电子商务

培训课程

农村电商班的培训内容

第一节：电商基本概念与基本流程（1课时）

农村电子商务的现状与未来（3课时）

农业电商要弄清楚几个问题（1课时）

第二节：如何进行网购（1课时+实操）第三节：如何开店基本流程

（2课时，1课时理论,1课时实操)第四节：如何把产品进行网上销售

（2课时，1课时理论,1节时实操)第五节：农业如何做好电商并把农产品卖出去

（2课时，1课时理论,1节时实操)第六节：农村电商运营简单流程（1课时）

看完上面这些图片 你有什么感想？

第1章 电子商务的基本概念及发展

第一节:电商基本概念与基本流程 什么是电商！

电子商务（Electronic Commerce）的定义：以电子及电子技术为手段，以商务为核心，把原来传统的销售、购物渠道移到互联网上来，打破国家与地区有形无形的壁垒，是把现实生活中的商业活动，搬到虚拟的世界当中来进行的。这种交易的方式非常的便利和快捷，打破了时间和空间的界限，是对传统商业形式的一个巨大的变革，目前电商在我国的经济中占有越来越重要的地位。像淘宝、京东、当当等这些都是电商。电子商务的类型

 1．企业与消费者之间的电子商务（Busine to Consumer，即B2C）。 2．企业与企业之间的电子商务（Busine to Busine，即B2B）。

 3．消费者与消费者之间的电子商务（Consumer to Consumer 即C2C）

1．企业与消费者之间的电子商务（Busine to Consumer，即B2C）B2C模式

▪ 天猫——为人服务做平台 ▪ 京东——自主经营卖产品 ▪ 凡客——自产自销做品牌

消费者与消费者之间的电子商务（Consumer to Consumer 即C2C）C2C模式

1、淘宝网

2、拍拍网

3、易趣网

电子商务发展及其概念

电子商务的概念

电子商务是一个发展中的概念。说法 1:

电子商务指通过电子的方式进行的商业贸易。

山下湖镇成人文化技术学校电子商务培训资料

说法 2：

电子商务是在Internet上进行产品买卖和服务。说法 3：

电子商务的核心是网络和计算机技术。电子商务的概念

说法之一: 电子商务指通过电子的方式进行的 商业贸易

传统的面对面的商务交易方式正在过渡到世界范围内 基于Internet电脑屏幕对电脑屏幕的网络交易方式。它 带来了商业乃至人类生活中革命性的转变，其影响与作 用远远大于其它电子方式下的经营活动。

电子商务的概念

说法之二：电子商务是在Internet上进行产品买卖和服务。

这是一般狭义的定义。但是今天的电子商务不仅仅是在Internet 上的产品买卖和服务。电子商务的概念

说法之三：电子商务的核心是网络和计算机技术 这种思想反映在:

很多网络公司的决策层对不同人才的不同使用；

对公司的定位、对利润来源的选择、对公司发展战略的思考上；

我们可以清醒地看到，很多人实际上在行动中仍把电子商务的重点定位在技术上。未来电子商务的发展趋势

电子商务未来五年的发展趋势是怎样的呢?

我认为电子商务未来有十大趋势，关键词分别是：移动化，平台化，三四五线城市，物联网，社交购物，O2O，云服务，大数据，精准化营销和个性化服务以及互联网金融。

例如：1号店董事长于刚最近在某会议上讲到了未来5年的电子商务趋势，他认为中国的电子商务在未来的五年，还会以每年百分之二十几的速度增长，并且有十大趋势。以下，是他讲话的主要观点。

电子商务最近一年面临巨大拐点：1.以马云主导的淘宝系，以及京东、1号店等，这些以产品为主要形式的实物型电商;2.以马化腾为主导的腾讯系，以及美团等，这些以服务为主要形式的服务型电商。

第一个趋势，移动购物。大家知道去年年底时候，手机用户已经达到了五亿，而PC用户是亿，而手机的渗透率增速是远大于PC的渗透率的。也就是说在20\_年，手机用户将超过PC用户，也就是说电子商务将来的主战场不是在PC，而是在移动设备上。而移动用户有很多的特点，首先购买的频次更高、更零碎，购买的高峰不是在白天，是在晚上和周末、节假日。而移动购物将会革PC电子商务的命，我们要做好准备，我们要迎接这场新的革命。而做好移动购物，不能简简单单的把PC电子商务搬到移动上面，而要充分的利用这种移动设备的特征，比如说它的扫描特征、图象、语音识别特征、感应特征、地理化、GPS的特征，这些功能可以真正的把移动带到千家万户。

第二个趋势，平台化。大家可以看到大的电商都开始有自己的平台，其实这个道理很清楚，就是因为这是最充分利用自己的流量、自己的商品和服务最大效益化的一个过程，因为有平台，可以利用全社会的资源弥补自己商品的丰富度，增加自己商品的丰富度，增加自己的服务和地理覆盖。

第三个趋势，电子商务将向三四五线城市渗透。一方面来源于移动设备继续的渗透，很多三四五线城市接触互联网是靠手机、Pad来上网的，而且这些城市首先经济收入提高，山下湖镇成人文化技术学校电子商务培训资料

再加上本地的购物不便，加上商品可获得性很差，加上零售比先进国家落后。

随着一二线城市网购渗透率接近饱和，电商城镇化布局将成为电商企业们发展的重点，三四线城市、乡镇等地区将成为电商“渠道下沉”的主战场，同时电商在三四线欠发达地区可以更大的发挥其优势，缩小三四线城市、乡镇与一二线城市的消费差别。阿里在发展菜鸟物流，不断辐射三四线城市;京东IPO申请的融资金额大约为15亿美元到19亿美元之间，但是京东在招股书中表示，将要有10到12亿美元用于电商基础设施的建设，似乎两大巨头都将重点放在了三四线城市。事实上，谁先抢占了三四线城市，谁将在未来的竞争中占据更大的优势。

第四个趋势，我认为是物联网。大家可以试想一下这些可穿戴设备和RFID的发展，将来的芯片可以植入在皮肤里面，可以植入在衣服里面，可以在任何的物品里面，任何物品状态的变化可以引起其他相关物品的状态变化。你可以想象，如果你放一个牛奶放进你的冰箱，进冰箱的时候自动扫描，自动的知道这个保质期，知道什么时候放进去，知道你的用量，当你要完的时候，马上可以自动下订单，这个订单作为商家接到订单马上给你送货，刚好下订单可能又会触发电子商务，从供应商那里下订单，而那个订单触发生产，也就是说所有的零售、物流和最后的生产可以全部结合起来。

第五个趋势，我认为是社交购物。希望听到亲人、朋友、意见领袖的意见，作为参考，我们推荐。社交购物可以让大家在社交网络上面更加精准的去为顾客营销，更个性化的为顾客服务。

第六个趋势，O2O。很有意思，昨天沃尔马全球CEO来上海，他去中远两湾城参观，那里建了一个社区的服务点，那有三个功能，第一是集货的区域，由那个地方集散到顾客手中;第二那个地方是顾客取货的点;第三个那个地方是营销的点，展示我们的商品，为社区的居民进行团购，帮助他们上网，帮助他们使用手机购物，起了三个作用。但很感叹的是什么呢?传统零售在往线上走，电子商务往线下走，最后一定是O2O的融合，为顾客提供多渠道、更大的便利。

第七个趋势，云服务和电子商务解决方案。大量的电子商务的企业发展了很多的能力，这些能力包括物流的能力、营销的能力、系统的能力、各种各样为商家为供应商为合作伙伴提供电子商务解决方案的能力，这些能力希望最大效率的发挥作用。比如说我们推出一个SBY，这里面有营销服务、数据服务、平台服务、物流服务。刚刚又推出了金融服务，还会有更多的服务。也就是说我们把自己研发出来的，为电子商务本身提供的能力，提供给全社会。

第八个趋势，大数据的应用。大家知道实际上从电子商务的盈利模式逐渐作为一个升级。低级的，盈利是靠商品的差价。下一个能力是为供应商商品做营销，而做到返点，营销所带来的盈利。下一个盈利方面是靠平台，有了流量、顾客，希望收取平台使用费和佣金提高自己的盈利能力。下一个能力是金融能力，也就是说为我们的供应商、商家提供各种各样的金融服务，得到的能力。下一个能力是数据，也就是我们有大量电子商务顾客行为数据，利用这个数据充分产生它的价值，这个能力也是为电子商务盈利的最高层次。而数据，我们知道也是一个逐渐升级的过程，原始的数据是零散的，价值非常小，而这些数据经过过滤、分析而成为了信息，而在信息的基础之上建立模型，来支持决策，成了我们的知识，而这些知识能够做预测，能够举一反三，能够悟出道理，成了我们的智慧。所以在整个升级，数据升级，和我们数据价值的升级，我们从中就充分的体现这个大数据的价值。

课后思考题

这几年随着互联网技术的普及，一种叫“电商”的商业形式发展迅猛，已经成为经济发展的亮点。特别是在农村，作为电商的一种形式，网上销售也发展很快，促进了农民增收，也带动了农村经济发展。要想做好农业电商，要在实践之前想清楚五个问题。

山下湖镇成人文化技术学校电子商务培训资料

农业电商要弄清楚几个问题

这几年随着互联网技术的普及，一种叫“电商”的商业形式发展迅猛，已经成为经济发展的亮点。特别是在农村，作为电商的一种形式，网上销售也发展很快，促进了农民增收，也带动了农村经济发展。要想做好农业电商，要在实践之前想清楚五个问题。

第一个问题：卖什么？

农产品总体可以划分为干货和生鲜两大类型。干货，像红枣、杂粮、菌类、茶叶、核桃等，可以快捷地上网交易，与一般淘宝店卖的东西并无明显差异，但缺陷是同类品种太多，容易陷入低价营销的误区，量上去，也不挣钱。生鲜，像水果、蔬菜、生肉、禽蛋等，上网交易有三大致使难点：一是物流成本高，一上网反而贵了；二是损耗居高不下，不比卖了多少，要看烂了多少；三是标准控制很难，一批与一批的东西可能不一样，客户反映不好。所以，干货上网容易，生鲜不容易，传统渠道可能更好。

第二节如何进行网购

网购的诞生使得我们日常中的购物行为变得更加简单和灵活，很多人都已加入到网购这个队列中来。但是也有更多的人也想加入网购，但苦于没有人教，没有人指导，导致到处碰壁，无法进行顺利的网购，这样会让你们觉得网购比去逛街购物更麻烦。其实不是这样的，网购，只要你学会了，就只是点点鼠标的事了 步骤/方法

1、注册(已注册有账户的就不需要了)

打开淘宝网首页()

**农村电商创业工作总结17**

电子商务

级 学

号 姓

名 指导老师 成绩 学

07 周月红 谢勇

电子商务

目 录

一、株洲农村电子商务的发展现状 ............................................3

二、株洲农村电子商务存在的问题 ..........................................4

三、分析株洲农村电子商务 .....................................................5

四、如何发展株洲电子商务 .....................................................5

五、株洲农村电子商务发展的必要性与可行性 .......................8

（一）株洲农村电子商务发展的必要性 ...........................8

（二）株洲农村电子商务的可行性分析 ...........................9

六、株洲电子商务发展前景 ....................................................11

电子商务

农村电子商务

摘要：21世纪人类迎来了以网络通信为核心的信息时代。随着经济全球化、贸易自由化和信息网络化进程的推进，与信息时代相伴而生的电子商务，作为实现金融电子化、管理自动化、商业信息网络化的一种综合活动，正在让政府的运作方式、企业的经营方式、个人的消费方式发生有史以来最深刻的变革。随着农村信息化建设的开展,农村中生产经营方式和农民的生活发生了很大的变化,电子商务也在农村兴起,并迅速向纵深方向发展。但由于技术和农民意识等方面的原因影响了电子商务在中国农村的发展,本文通过对当前中国农村电子商务建设及

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！