

农村淘宝的经营计划书

想要经营好一个农村淘宝店，那么你就需要做一个运营计划书。

以下是小编 J.L 分享的农村淘宝的经营计划书，更多热点创业项目欢迎您继续访问 (chuangye.)

一、农村淘宝的未来发展前景

微商购物目前在城镇非常受欢迎，大部分的人由原来的排斥不信任尝试购物狂人。由于农村的消息传播比较慢，信息比较闭塞，糖猫对于淘宝的了解非常少，在一些特别偏僻的角落里，他们可能只知道现在有电脑，当时不知道电脑可以用来做什么？也不知道淘宝是什么？并且，没给省份都有几个比较贫困的地区，全国一共有 23 个省份。我们就做一个保守估计，假设每个省有一个贫困地区，那也有 23 个贫困地区。这 23 个地区就是潜在的客户。所以，农村淘宝的未来是一片光明。

二、农村居民的生活状况如何

1.居民消费：价格高，品种少，质量差，商场相对集中城市，交通不便；

2.农产品销售：渠道少，难推广，物流少，缺少规划；

3.农产品生产：产品成本高，品种单一，供求信息相对较少。

三、农村电子商务发展分析

通过分析农村居民生活现状，得出结论，农村电子商务时间已经成熟，并且县政府非常重视，经济作物非常充足，只是没有量化。村民普遍意识提高，对电子商务知识的普及，以及对淘宝大家都很认可。

四、有阿里巴巴集团的支持

阿里巴巴集团未来投资三大战略：

a.农村电子商务；

b.跨境电子商务；

c.数据基础。

五、农村淘宝店主的优势

本地人，老乡对我有信任。性格温和，待人礼貌，并且有多年淘宝购物经验，非常熟悉淘宝购物流程，有帮助村民网购商品的经验。

六、开业流程

1.开业前宣传：

a.平面宣传：可以做一些传单、横幅会让海报来进行宣传，让村民们知道有农村淘宝这回事；

b.网络自媒体重点对象：淘友 微信 钉钉 旺旺 往来 QQ 群 朋友圈等。

2.开业当天方案

a.放鞭炮：吸引村民注意；

b.邀请村里领导出场，致词剪裁；

d.开展促销活动，村民们一定会去捧场的，为什么？因为便宜啊！

3.当天需要注意的有：

- a.开业当天参加人员，要熟悉村淘的情况与开业流程 ；
- b.站点设置宣传页供其他顾客自取 ；
- c.现场人数过多，还需要人员来维持秩序，保障现场安全 ；
- d.确保有足够的资金完成开业的代买工作 ；
- e.专人负责促销活动，如礼品发放等 ；
- f.开业当天所有人员务必提早到岗，确保各项工作准备到位 ；
- g.对于开业当天来不及选购的顾客， 可进行登记，后续二次营销。

农村淘宝的运营方案模式

当城市网购市场规模突破一万亿， 相较于农村网购市场仿佛就没有了发展空间，而这时互联网 +农村业务俨然成为拉动电商行业高速增长的新引擎。阿里重点计划农村淘宝也已经到了天时、地利、人和

的时候，那怎样的运营方案才能在阿里的农村淘宝里抓住商机开拓新市场呢？

实行农村淘宝运营从农民消费的角度来讲：

因为农村市场有着巨大的潜力， 阿里巴巴重点战略农村淘宝， 在 xx 年提出千县万村计划中的核心部分： 在 3~5 年内投资 100 亿元建立 1000 个县级运营中心和 10 万个村级服务站。 随着这些服务站的相继建立，淘宝卖家还想用老思路去运营农村淘宝是万万行不通的。 因为：

1.农村淘宝服务站帮忙购物

农民买家是在农村淘宝服务站的代购员的帮助下在网上进行挑选产品和下单的， 这就打消了农民对信息技术的不熟悉导致不会网购的顾虑。同时服务站还提供物流收货、资金结算、网上代卖、贷款、本地生活等服务， 而想要称成抓住农村淘宝商机的第一人， 首先就是要搞定这些代购员。

举个例子：农民朋友在想买种地的化肥， 但是自己家里没有电脑， 这个时候他能去农村淘宝服务站找代购员帮忙， 直接在农村淘宝店主的网店，挑选完成后，直接找代购员下单填地址，等收到货以后，代购员将会通知这位农民朋友去验货，如果觉得满意直接付款 ;如果不

满意，也没有关系，直接把衣服交给农村淘宝退货即可。

2. 物流问题

网店物流问题大概是存在最多质疑的，从前大家对农村的印象是：商业流通效率低下，市场信息滞后，很多地方物流都无法到达。但深入了解淘宝的村淘战略，你会发现农村淘宝的物流成本可能比城市快递更加便宜。

打个比方：一个农民朋友想要买一双鞋子，那么他在本村服务站通过代购员下单后，卖家发货，包裹是通过菜鸟物流（将来也许会有其他物流）发送到各个县村淘宝服务中心，再由该中心发往村淘宝服务站，最后由农民自己去服务站取，不用自己去找淘宝快递公司，这中间就省去了快递派件的程序。

3. 村名购物流程化

接地气的购物流程更适合农村淘宝。随着淘宝深入农村，越来越多的零基础网民开始在网上买东西，适宜地推出简化的购物流程更能迎合农村网购人群。因为很大一部分人连支付宝都没有，所以追求高大上反而会阻碍其网购的脚步。买东西时，村民可以暂缓付款，先试穿(用)后，直接付现金给代购员；卖东西时，村民自由选择现金或者汇

款的方式。

4.农村淘宝将涉及各行各业

首先服饰类，虽然农民朋友不太追求时尚，但基础的服饰例如冬天需要保暖，购买羽绒服、保暖内衣的比比皆是，而网上比现实市场价格更低对于农民更加实惠。其次，农药、化肥、农具，再者生活用品等等，这些都是不可忽略的潜力市场。随着生活水平的提高，农民的消费能力其实早已翻番，甚至网购消费将在十年或二十年后超越城市网购消费水平。

5.农村淘宝绝不出现假货

村淘计划杜绝农村淘宝中的假货、次品。千万不要用假货，次品去蒙蔽农民朋友！传统淘宝模式下，买家买了假货最多给个差评，虽然开网店卖家只需了解淘宝中差评处理办法，但是村民朋友因为要通过其他方式进行维权实在麻烦重重。但要进入农村淘宝市场的商品第一步就是必须加入淘宝的村淘计划，如果你的商品没有出现在村淘计划中，代购员是无法下单购买的。

PS已经加入了村淘计划的商家一定要注意了！假如你的产品出现了假货或伪劣产品，那么你将被村淘清理出去，且永远没有机会再开

发农村市场。假如你的产品与描述不相符，虽然是真货，但质量没那么好。也将失去大片市场，代购员会告诉农民别买这个，质量太差了，上次 xx 买了就上当了。若你产品质量好则反之，或许代购员将主动为农民朋友推荐你家的产品。

内容仅供参考