

尼雅 NIYA 产地生态葡萄酒
活在当下 上选尼雅
 新疆天山北麓稀有小产区 纯粹自然佳酿
 敬请关注“尼雅红酒生活”微信订阅号

真正纯粹的人生味道，只蕴含于生活的每一个当下。亦如尼雅只以天山冰川融水灌溉，汲取“博格达《人与生物圈》保护区”的天地灵气，将纯净化作丰富与醇厚的口感；值得与你共赴每一个精彩当下，品味人生美好。

尼雅官方微信订阅号：www.gocanwine.com
 扫描左图二维码，关注尼雅官方微信，即可获得尼雅红酒生活大礼包一份。数量有限，送完即止。

尼雅官方微博：@NIYA官方微博
 尼雅官方微信：niyawine
 尼雅官方微信：niyawine

2000代購點鋪開 62淘寶村冠全國

浙3000萬農民 觸網「趕集」



剛剛過去的「雙十一」，再次創造了電商的銷售神績。在各大電商平台屢破銷售紀錄之時，今年首次加入「雙十一」的農村淘寶大軍亦表現出色，截至11月12日零時，農村淘寶消費額突破2億元人民幣。數據顯示，以往被忽略的農村電商市場正在進入快速增長期，無論是網購用戶數、農村電商經營人數還是農產品進城均呈現出超速增長。

文：大公報記者 王莉

據商務部發布數據顯示，2014年農村網購用戶已達7714萬，同比增長了40.6%，網購規模超過了1800億元（人民幣，下同），同比增長60%以上。而且從產品上看，也從最初的工業品下鄉為主，到現在正在向農產品進城發展。今年1至9月，生鮮農產品網絡零售額已達到380億元，超過去年全年總額的1.5倍。據不完全統計，剛剛過去的「雙十一」網購狂歡節，僅浙江就有3000多萬農民參與其中。

「趕街網」創新 馬雲盛讚

目前，內地主要電商平台都在布局農村電商落地點，淘寶、京東打得火熱。然而，在浙江的一個山坳裏，早在2010年趕街網創始人潘東明就看到了農村因為各方面條件的制約而無法實現網絡購物，於是創新了現在被稱為「趕街模式」的農村電商平台搭建。

所謂的「趕街模式」就是依託村裏的小超市或衛生所之類的場地，建立服務站點，提供網絡、電腦等硬件設備，然後在村裏培訓一名服務員，通過返利模式讓其幫助村民在趕街網平台上進行代購。同時，為了解決物流無法送達至村的問題，趕街網在縣級建立運營中心站點與物流公司對接，然後再自建從縣城到村的二級配送物流，而使得網購商品能順利到達村民手上。

村級服務站搭方便平台

去年7月，「電商教主」馬雲曾前往浙江實地考察「趕街網」，在詳細了解了趕街網的運營模式與運營情況之後，他盛讚：「趕街是個了不起的企業，讓我很感動！」

日前記者來到趕街網村級服務站正值下午農閒時分，這是一個設在村口小超市的服務站，裏面兩個村民指着電腦屏幕讓服務員幫着購物。服務員小王說：「現在村裏人都習慣網上購物了，一個月站點平均購買量在150到200件左右，而且也從最初買一些農具之類價格便宜的東西到現在電視機、手機之類的「大件」也都讓我們代購了。」

目前，趕街網以浙江為主建立起了2000多個農村站點，另外全國已有30個縣複製了「趕街模式」，月交易額上千萬元。

農產品上網身價倍增

除了「買」，農民轉型電商也「賣」得熱火朝天。這兩天，麗水市雲和縣崇頭鎮大洋村村民正忙着把高山大白菜、娃娃菜等特色農產品統一打上「白鶴尖」標牌，突出無污染、無農藥特色，大白菜一斤賣到了8.5元仍深受城裏網購達人的歡迎。在浙江麗水，1000多種特色農產品通過淘寶網、微信等電商平台走出大山，身價倍增，21元一斤的麵條，42元一瓶的辣椒醬，令人咋舌的價格但網上銷售依舊火爆。

麗水市屬浙江省經濟欠發達地區，可就是這樣一個經濟欠發達地區卻成為了全國首個鄉村農業電商試點城市，也是全國第一家市級淘寶特色中國館，主管地方特色農產品。麗水團市委書記王正飛介紹，去年僅在淘寶特色中國館這個電商平台上麗水農產品就達到了16億的銷售額，今年預計銷售額將提升到20億元。

根據《浙江淘寶村研究報告》顯示，截至2014年底，浙江共有62個淘寶村，是全國淘寶村數量最多的省份，涵蓋了1.5萬個淘寶店舖。

▼將上線的無公害蔬菜



▼打包網銷的寧夏枸杞



▼即將發貨的特色農產品



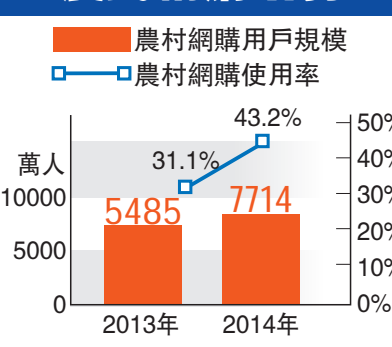
數說中國農村電商 2014年

全國推進
 農村網購用戶達7714萬，
 同比增40.6%
 網購規模超1800億元，
 同比增60%以上

浙江突出
 截至年底，浙62個淘寶村
 涵蓋1.5萬淘寶店，成全國淘寶村最多省份

2015年
農產品進城
 今年前9月，全國生鮮農產品
 網絡零售額達380億，同比增
 150%

「村淘」劇增
 6000多個村級服務點現已
 覆蓋27省
 （貨幣單位：人民幣）
農民網購增勢



北山淘寶村聲名傳海外

特稿 也許你一家從網上買的戶外睡袋就來自這個地處浙西南偏僻的小山村——縉雲北山村，事實上，淘寶網上30%的網購睡袋都從這裏賣出。一進北山村村口，就能看到一塊巨大的「北山村部分網商地圖」，指明村裏主要網店的位置。據縉雲團縣委辦公室主任祝川平介紹，北山村主管戶外用品，目前有400多名村民開辦了網店，一年交易額過億元（人民幣，下同）。阿里巴巴在美國上市期間，美國著名財經媒體CNBC兩次來到北山村實地採訪，講述了北山村與淘寶的故事。北山村與戶外用品結緣是因為當地農民呂振鴻。原本在外謀生的他為了方便照顧家庭，2006年回到家鄉經營網店。他看準了戶外用品市場潛力巨大，決定試試網上代理，起步階段，他既要去義烏市場進貨，又要擔當客服，還和家裏老人一起打包發貨。慢慢地，他意識到想把網店做大必須要有自己的品牌，於是在2008年創立了「北山狼」戶外用品自有品牌，2012年進入淘寶戶外裝備類目前10名，目前「北山狼」年銷售額達6000萬元。呂振鴻回憶道：「2011年「北山狼」第一次參加「雙十一」，當時戶外用品類目只有40家參加，那一天我們就接到了1000多個訂單，一天就做了相當於當時一個月銷售額，全公司上下都不敢相信。」時至今日，北山村在他的帶動下成爲中國第一批淘寶村。」

（記者 王莉）



大開蟹網銷勝門店

今年8月以來，張青每天除了巡查自己家的大開蟹養殖基地，就是在各大網絡銷售平台發布自家大開蟹預定銷售的信息，微信朋友圈也是每天刷新自家大開蟹的養殖、捕撈情況，為了促銷還會配合發布一些大開蟹的烹飪、食用等方法。張青養殖大開蟹已經有十年了，最開始是供貨給各大酒店、採購商，前幾年在浙江省內開設了直營店。以前到了銷售旺季，每個門店每天銷售量能達到30-50斤。最近幾年門店的顧客變少了，他就陸續把一些直營店關了，選擇了時下最流行的網絡銷售。他坦言，網上價格戰很厲害。以前實體店裏4隻2.5-3兩的母蟹加上4隻3.5-4兩的公蟹銷售價格在680-880元（人民幣，下同）左右，但網絡銷售價格只有一半，甚至有些商家為了提升自己網店的點擊率 and 收藏數量還報出200-250元的超低價。不過，網絡銷售雖然單價偏低，但因為龐大的銷售量加上較低的銷售成本，總體利潤還是能夠保證。自9月捕撈季開始到11月初，張青家大開蟹的網絡銷售額爲10萬元左右，養殖基地裏的大開蟹幾乎銷售一空。他說：「明年我還得考慮擴大養殖面積，並且還要拓寬網絡銷售的渠道。」

（記者 王莉）



「互聯網+」助新會陳皮銷全球

早在宋代就成爲南北貿易暢銷貨之一的新會陳皮，如今也趁着「互聯網+」的東風「潮」一把，實現從「田間」到「指間」的轉變。電子商務不僅讓新會柑、新會陳皮賣出新花樣、好價錢，更使廣貨老陳皮修通到世界各地的「互聯網+」的產銷高路。廣東新會新寶堂陳皮有限公司是最早觸電的企業之一，該公司自2009年開始逐步在淘寶、天貓、京東等電商平台開網店。今年5月加入阿里巴巴、江門產業帶後，新寶堂的電商交易量更是實現了飛躍式的增長。

13日，第三屆中國·新會陳皮文化節開幕，國家質檢總局正式授牌予新會區「國家地理標誌產品保護示範區」。打造農村電商2.0示範點是此次京東與新會合作的一大亮點，京東將利用自身「互聯網+」優勢，爲新會提供大數據等技術和O2O模式優惠支持，縮短中間流通環節。京東還將推廣「鄉村服務站」形式，幫助農民解決生活用品匱乏、農資銷售和免息貸款等問題，減輕農民資金壓力和融資成本，構建「縣—鄉—村」農村電商服務體系。

（記者 黃寶儀）

