

科技与农业结合，用数字化技术赋能农业高质量发展

产品名称	科技与农业结合，用数字化技术赋能农业高质量发展
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	东莞石排瑞和路一号
联系电话	18002820787 18002820787

产品详情

前言：目前农业扶贫电商平台主要包括农资、农产品和食材配送三类，因产业规模大，近年来备受资本热捧。政策、新技术的发展为农业电商平台发展提供了新的机遇，将农特产品与互联网连接起来，实现大数据、物联网及云平台技术的融合，对整合农业电商，金融、仓储、物流等资源具有重要作用，减少农业产业链中间环节，有利于提升农业生产、流通效率。

一、县域农村电商困境

- 1、卖不掉：年年农产品大丰收，年年有产品卖不出去烂在地里，这几乎成了一个永远解不开的死结。
- 2、运不出：运费高、时间长、农村没网点，这就是县域电商物流现状。

3、供不上：全国绝大多数县，都存在一个共通的问题，叫做“要啥有啥，要啥没啥”。要是问你县里有哪些特产，你一定可以掰着手指头数出N多种来，但是一旦拿到网上全国开卖，真正销量起来了就会发现，哪一种产品都供应不上，大部分产品的产量只够在稍微大一级的市区卖卖，根本无法满足全国的需求。

4、低质价：国产农产品，绝大多数是农户种植出来的，而农户生产，大的问题就是没有什么标准，从种子，到肥料，到种养殖过程，农户都是凭借自己的经验随心而行。

5、缺人才：农村有8亿农民，高达2亿青壮年进城务工。且农村待遇、基础设施不如城市，很难招到人才，尤其是既懂线上、又懂线下的新零售运营人才更是奇缺。

6、缺服务：县域地区电商和零售薄弱，就弱在没有建成生态圈，原因就是缺乏服务商。

7、缺规划：很多县全力以赴帮平台卖货，甚至下硬性指标，一举把自己县变成了“电商发达县”，这种做法没有结合自身实际，更是确实县域新零售解决方案和长期规划。

8、缺包装：农产品包装营销不足，导致很难通过口碑、营销推广出去。

9、缺渠道：销售渠道传统单一，无法做到全渠道零售。

10、缺技术：县域新零售的落地，需要线上电商结合线下实体，需要强大的IT软件系统支撑。

解决方法

为了能够更好的解决农村电商在发展中产生的问题，无论从国家层面还是个人方面考虑，我们都需要积极采取措施，绞尽脑汁去想办法来解决这些问题。

首先要我们要完善运输道路，交通运输是基础也是根本。修路是致富的步，如果农村道路通畅，路况良好，就能大大减少运输成本，运输成本减少，投资变小，就能增加农户的的实际的经济收入效益，但很多贫困地区因为处于偏远山区道路情况复杂且比较偏远，影响了运输效率，增加运输成本，这大大减弱了农村电商扶贫的效果。

为了让农村电商在脱贫这场战役中发挥更大的作用我们首先要解决基础设施的问题。一方面，要加强和完善交通、网络、支付系统等一些运输和销售支付等基础设施，尤其是要尽量大面积覆盖无线网络，加快网络覆盖的步伐，要处处有网，时时有网。

另一方面，要构建一个完整完善的农产品配送体系。农产品受外界环境的影响比较大，它会因为温度，时间等因素而发生变化。因此打造一个完整的运输配送平台，例如京东发展模式形成自己的物流体系销售产品，运输产品，送货到家一条龙服务，不靠其他公司的快递，运输更加有保障。

我们可以通过借鉴这个案例来推动当地农特产品的销售和运输行业，减少运输成本和时间，增加实际收入，实现农民增收致富的愿望。对于不会网上购物和直播卖货的村民，服务站的工作人员可以面对面教会他们，解决村民的网上销售问题。同时也欢迎的公司、合作社、有经验的管理人来加入我们，我们可以在他们那里学习更多的知识关于电商的销售和运输。

如果想要农村电商更好地发挥作用，再者要增强对村民的电商技术培训力度，加大力度培养电商人才。可以通过开培训班定期对村民进行培训，提高农民的文化素质水平，为电商发展提供一个良好的环境。

其实从人才方面来看，农村不缺人但是农村缺少的销售、管理和运输人才，我们不能总是依靠外来的人员，也要学会靠自己，所以我们可以“就地取人”通过开展培训班，对在村人员进行培训。教他们如何如何网上直播、网上卖货、怎么和他人进行合作，“授之于鱼，不如授人以渔”，要教会他们自己去销售，让他们明白这是他们自己的不是别人的。

要充分发挥的职能作用，制定相应的政策和一定的好处，再利用农业企业赞助和宣传的方式来吸引农民自愿学习电商知识，尤其面对大学生，返乡青年，以及合作社负责人等之类的人群。加深他们对于相关法律和政策的了解，让他们在合法的情况下去销售和运输，让他们知道相关法律知法懂法不犯法。

一方面要提升产品的产品附加值，让产品物有所值、物美价廉，鼓励农村电商生产人们真正需要并且有价值的产品，秉持新发展理念，大力挖掘农产品品牌潜力，创造一个新的品牌，一个有价值，一个真实物有所值的品牌。要做大做强品牌，擦亮名片，做强支撑，打响实力，然后不断提高品牌销售额，增加市场份额。这样才能发挥电子商务互通互联的优势，才能带动农村产业发展，帮助群众脱贫致富，奔向小康。

另一方面是要推动农业，工业和服务业融合发展，依靠区域资源的优势，从而推动农业生产、工业加工、运输、研发和服务等方面相互融合，打造出具有地域特色的产品。二是要推动标准化生产，制定一套科学的合理的生产标准，加强对生产运输的标准，不要定价太高，薄利多销。只要我们生产的农产品能够让人们觉得物有所值，总能够吸引顾客去回购。

第三方面要打造品牌特色。根据当地特色产品打造属于当地的品牌。例如临城县的绿岭核桃，就创造出了一个属于自己的品牌，货真价实，自然卖得好卖得贵。

第四方面要加大对农村电商的宣传。由各地广电、网宣传部加大对农村电商的宣传力度，充分利用QQ、微信等软件进行线上宣传，也要加大线下宣传力度，比如发传单等方式。也要提升对农村电商的政策红利和，在财政上加大对它们的支撑力度，并且加强网民们对农民网上直播卖货的接受度，从而促进农村电商的商务普及化程度。

农村电子商务发展的必然性和重要性

目前电子商务已经成为国际及国内商品交易的主要手段之一，目前国际及国内每年网上贸易交易额超过400亿美元以上，电子商务产生的贸易量将随着各地区网络的不断普及和深化而迅猛壮大。

农村市场是我国社会主义市场经济体系的重要组成部分，搞活农村商品流通、繁荣农村市场，是建设社会主义新农村、全面构建和谐社会的重要方面。然而目前农村市场建设存在很多问题，例如销售渠道的闭塞造成农产品销售量惨淡、建设资金的匮乏造成生产规模无法进一步扩大等等这些问题的关键在于农民不能获得市场上有效的信息。针对农村农产品标准化缺乏、农村物流成本高、农产品无品又无牌等问题，国家颁布了一系列扶持农村电子商务发展的政策，深入推动电子商务发展，实现农村现代化建设。

现代化新农村建设离不开电子商务，电子商务的存在对于农村经济的发展有着强大的推动力。农村电子商务能够让农民更加及时的获得市场信息，减少因市场交易信息不对称所造成的风险；农村电子商务为农村农副产品提供了更多的销售渠道及市场信息，更好解决了农产品销售难的问题；农村电子商务能够帮助农民更好的学习和生活，进一步提高农民的素质和生活质量；农村电子商务的发展有助于农村经济的发展与建设从根本上解决了农村与城市信息隔绝的现象。

以2020年疫情期间，农村电子商务在国家贫困县发挥作用为例。根据商务部公布数据显示，2020年面对疫情冲击，农村电子商务成为农民销售农副产品、购买生活必需品的好帮手，农村电商助力脱贫攻坚成效明显。2020年全国832个贫困县网络零售总额3014.5亿元，同比增长26%。其中，贫困县农产品网络零售额为406.6亿元，同比增长43.5%，增速较2019年提高14.6个百分点，反映更多农民将线下农产品转向线上销售。

