

农民怎样

Nongmin Zenyang Shangwang Zuoshengyi

上网做生意

赖宏斐 周才云◎主编



江西人民出版社

Jiangxi People's Publishing House

| 全 | 国 | 百 | 佳 | 出 | 版 | 社 |



农民怎样 上网做生意

Nongmin Zenyang Shangwang Zuoshengyi

赖宏斐 周才云 主编



江西人民出版社

Jiangxi People's Publishing House

【全 | 国 | 百 | 佳 | 出 | 版 | 社 |】

图书在版编目 (CIP) 数据

农民怎样上网做生意 / 赖宏斐, 周才云主编.

——南昌: 江西人民出版社, 2016.3

ISBN 978-7-210-08288-0

I. ①农… II. ①赖… ②周… III. ①农业经营—网络营销—中国 IV. ①F324

中国版本图书馆CIP数据核字 (2016) 第063853号

农民怎样上网做生意

赖宏斐 周才云 主编

策划编辑: 章华荣

责任编辑: 徐 旻

装帧设计: 同异文化传媒

出版: 江西人民出版社

发行: 各地新华书店

地址: 江西省南昌市三经路47号附1号 (330006)

编辑部电话: 0791-88629871

发行部电话: 0791-86898815

网址: www.jxp-ph.com

E-mail: jxp-ph@tom.com web@jxp-ph.com

2016年3月第1版 2017年2月第3次印刷

开本: 889 × 1194毫米 1/32

印张: 6.625

字数: 150千字

ISBN 978-7-210-08288-0

赣版权登字—01—2016—110

版权所有 侵权必究

定价: 18.00元

承印厂: 江西茂源艺术印刷有限公司

赣人版图书凡属印刷、装订错误, 请随时向承印厂调换

引 言

近年来，随着以云计算、物联网和移动互联网为代表的新一代信息技术飞跃发展，“电子商务”作为一种新兴业态，正在逐渐改变我国的经济发展方式，已成为经济发展的新引擎，也为农业农村经济发展插上腾飞的翅膀，改变着我国农民的思维方式、生产方式和生活方式。在浙江、江苏等沿海发达地区，农村“电子商务”正以“井喷”的速度发展，为农民开辟了一条全新的致富道路。但在我国大部分地区的农民对农村“电子商务”比较陌生，缺乏网络知识，既不知道应用互联网买东西，也不知道在网上卖农产品，更不知道应用网络做生意。我国农村不缺好的农产品，有机大米、绿色蔬菜、放心猪肉、花生、核桃、板栗等农产品在各地市场的口碑向来不错，由于农民不懂得宣传，不懂得网上销售方法，大多数农民只能把好的农产品收获后卖给中间收购商。这些中间商就利用优势地位垄断市场，甚至合伙控制，大幅压低收购价格，致使农民的收益大幅缩水，大部分收入都落入了中间商的腰包，农民辛辛苦苦劳作一年，收不到几个钱。农民虽然痛恨中间商压价，但基本上无力应对。这个问题让我们痛心。再者，我国许多农村有优美的自然和田园风光，具有地方特色的传统建筑，清新的空气和优质的山泉水，由于农民不知道应用互联网进行推销宣传，这些资源只能“养在深闺人不识”。农民捧着金饭碗吃不饱，只好背井离乡，离妻别子出去外面打工。因此，让农民了解电子商务知识，掌握网上做生意的方法，就显得尤为迫切。

也许有人会说，如今电商如此发达，怎么还会存在土特产卖不出去的情况呢？诚然，电商很发达，理论上，人人都可以在网上开个店，把东西卖出去。有人说：“只要是会上网，一两元就可以在网上开个店”，这确实不假，但不是每个人开个网店都能把产品卖出去。你必须掌握互联网知识，知道如何上网做生意，怎么做生意，要注意什么问题等，否则就会碰得头破血流，血本无归。

据中国互联网络信息中心发布的《第36次中国互联网络发展状况统计报告》，截至2015年6月，我国网民中农村网民占比为27.9%，规模达1.86亿。现今，全国100%的乡镇和95%左右的行政村通了宽带。互联网的发展正在不断地改变和影响中国的农民、农村和农业，为普及农民上网做生意打下了基础。当务之急，就是帮助农民学习掌握互联网知识，学会应用网络做生意的本领，让越来越多的农民早日走上科技致富的道路。

目 录

引 言

第一章 农民为什么要上网做生意

- 一、推销农产品，增加收入····· 4
- 二、购买到便宜的生产资料和生活用品，减少农民支出
····· 6
- 三、在家创业致富，照顾家人，不需要在外奔波····· 7
- 四、及时了解市场信息，减少生产的盲目性，降低农业
生产风险····· 9
- 五、丰富生活，开阔眼界，提高科技文化水平····· 12
- 六、投资少、门槛低、零税费····· 13

第二章 农民上网可以做哪些生意

- 一、购买生产资料····· 15
- 二、购买生活资料····· 17
- 三、销售农产品、手工艺品····· 19
- 四、销售非自己生产的商品····· 26
- 五、搭建旅游服务平台····· 28
- 六、“卖空气”····· 30
- 七、卖优质水····· 32
- 八、众筹农业····· 34

第三章 上网做生意要做哪些准备

- 一、思想准备····· 43

二、知识准备	45
三、硬件准备	49
四、货源准备	50
五、模式准备	51
六、市场准备	53
七、物流准备	54

第四章 农民如何上网做生意

一、怎么建好自己的网站和网店	63
二、怎样经营好自己的网店	75
三、网上买卖的程序和简单操作方法	82
四、怎么宣传介绍自己的店铺	88
五、网上谈生意怎样讲价钱	91
六、怎么在网上收集信息、查阅资料	92
七、网上怎么收款、付款	94
八、网上做生意的诀窍	102

第五章 农民上网做生意要注意什么事项

一、经常上网浏览交易信息，了解市场行情	111
二、农民网上销售农产品要注意网络安全	121
三、农民上网购买新产品时应注意的重要问题	128
四、要依靠诚信经营，确保农产品物美质优	130
五、农民上网做生意一定要遵守国家的法律法规	130
六、注意备份常用快速的联系方式	131
七、注意收集和保存网页信息	134

第六章 农民怎么用手机做生意

一、手机做生意的方式	149
二、怎么用微店做生意	155
三、怎么做微商	158

四、手机上网做生意要注意什么问题·····	167
第七章 农村上网做生意成功案例	
案例1：日照小山村樱桃味美愁销路 “第一书记”	
网上开店卖得火 ·····	174
案例2：一个靠网店致富的80后新型农民 ·····	176
案例3：回乡创业的“领头雁”	
——记江西省抚州市冠莲食品有限公司总经理	
吴兵兵 ·····	180
案例4：婺源美丽乡村建设的符号	
——江西省婺源县大鄣山乡汪继生创新创业事迹	
·····	182
案例5：大学生辞职办农庄当“鸡司令” 网上直播养鸡	
·····	186
案例6：电商赵海伶山乡创业记 ·····	189
案例7：农民宋勇辉的电商创业故事 ·····	194
案例8：“新农人”网络卖姜致富记 ·····	199

参考文献

第一章 农民为什么要上网做生意

农民为什么要上网做生意？上网做生意对农民有什么好处呢？我们先来看一个例子：

“春天卖茶叶、秋天卖红叶的戴向阳”

在江西省婺源县，传诵着戴向阳“春天卖茶叶、秋天卖红叶”的故事。戴向阳，男，1971年生，江西省婺源县赋春镇长溪村人。中共党员，江西省“一村一名大学生工程”大专毕业，村民委员会主任。2011年入选第三届全国道德模范“万名公众代表”。



一根网线将小山村引向大世界

大山深处的长溪村（离镇政府16公里），山清水秀但十分贫困。2004年，当在外务工的戴向阳放弃升职机会回到家乡，用辛苦务工赚来的钱买了电脑，开始拨号上网的时候，村里所有人都说：“这人是不是傻了？”是啊，几千元的电脑，每小时5元的

上网费，当时对这个村庄的村民来说，是一件毫不相干又奢侈的事情。不仅如此，他还“变本加厉”，不仅不务农，还买来了相机、摄像机，每天不是长时间躲在家里上网，就是背着相机、摄像机早出晚归。这个大专毕业的农民就这样在众人的质疑下，开始了网络生活。

他究竟在忙什么？他忙着用电脑把家乡的山水推销出去。

“在外务工接触到网络后，我就萌发了这个念头，我想让更多的人知道还有长溪这么一个好地方。”于是，他到处请教材里的老人，认真翻读祖上留下的村谱，挖掘村庄的文化内涵。白天，他跋山涉水拍摄照片，晚上就坐在电脑前写介绍长溪的文章。

对戴向阳来说，要拍出让人眼前一亮的照片，写出让人心动的文章并不容易。几年来，他四处投稿，先后在全国各大报纸、网络上发表了1200篇文章。2005年10月，村民们忽然发现，村里来了十多名扛着“长枪短炮”的上海客人，他们说长溪和网



上介绍的一样美。又过了几个月，村里来了几辆大巴，穿着婚纱的新人来这里拍照，他们说希望让幸福定格在这迷人的山水之间。2006年10月，《爱尔兰时报》记者费堂先生，专程从北京来到长溪村采访戴向阳，他在之后的报道中写道：一个大山中的农民都能利用互联网宣传家乡，说明中国正在大步前进，走向世界。

一个博客 让客人慕名而来

键盘声打破了山村的寂静。2006年，戴向阳在网友的建议下开了自己的博客。春天的山花遍野，夏天的绿水长流，秋天的红叶满山，冬天的层层雾霭，这些没有污染的自然美景让戴向阳的

博客点击率快速上升，最多的一天点击率达到5800人次，总点击率突破50万人次。

不知不觉中，到长溪来的背包客越来越多。戴向阳的手机成了热线，不仅要给客人免费做导游，还要不停地接听游客的咨询电话，安排客人的吃住。自己接待不了，戴向阳就把其他村民组织起来，共同接待。2011年11月，枫叶红时，长溪接待了1万多人次的游客，其中不乏来自美国、新西兰、日本和澳大利亚等国的“老外”。短短一个月，村里200多户人家，最多的增收5000多元，最少的也有1000多元，全村增收20多万元。为了让游客对长溪留下良好印象，戴向阳还在景点设置标志，请清洁工每天打扫村里的卫生。游客踩坏了村民地里的庄稼，戴向阳自己掏钱赔偿。目前，长溪村已发展农家旅馆30多家，床位280多个，年均接待游客8万人次，户均增收3000元。

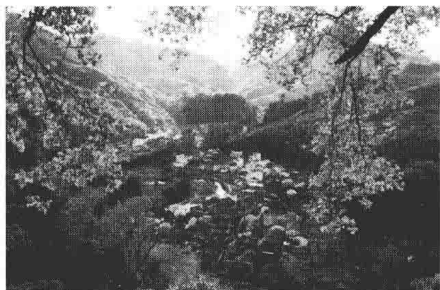
客人多了，原本值不了多少钱的茶叶、茶油、干货，还有山上的野山果都成了抢手货，就连最不起眼的红薯也卖了个好价钱，这在以前是村民们想都不敢想的事情。游客们说这些没有污染的特产最好，戴向阳受了启发，又开设了长溪村高山绿茶网站，通过网络把茶叶卖到了广东、河北等地。长溪绿茶的品质逐渐为人所知，越来越多的茶商到村里收购，原来每斤只能卖三四元的茶叶，现在可以按照品质不同卖到几十元，甚至数百元。他给记者算了一笔账，原本村里的秋茶因为价格低，村民也就是采几斤放在家中待客，茶叶大多老在了茶树上。现在因为游客的青睐，每公斤茶至少能卖40元。

一个愿望 让山村富裕起来

戴向阳带火了一个景点，带旺了一个村庄，他还有很多的想法，只希望长溪的乡亲们能富裕起来。

“要让一个原本贫困的村庄迅速富裕起来并不现实。起初我玩电脑，村里人都觉得我是另类，现在他们虽然知道网络有用，

但是真正主动报名来找我学电脑的人屈指可数。不过我很乐观，因为我相信发展方向是好的，大家一定能从中受益，就像起初我发动村民们一起来接待游客，只有两家人响应一样。”



2012年，村委会换届选举，在众人的推举下，戴向阳当选为村委会主任。新官上任三把火，戴向阳成立了长溪旅游农家乐协会，宣传生态保护知识，现在村里的村容环境卫生有了很大的改善，村民的生态

保护意识有了很大的提高，毒鱼的陋习没有了，村木材加工厂也停止了生产。在戴向阳的努力下，现在村里通往镇上的公路硬化工程正在如火如荼地建设中，游客进入村庄将更加快捷。

戴向阳的想法还不止这些，他把村里的新鲜事拍成图片写成文章发在他的博客上，让村里外出务工的其他村民能够及时地了解家乡的变化，他还创建了“长溪”QQ群，公开自己的电话号码，及时了解外面的信息。他自己掏钱购买了3台电脑，向全村发出邀请，免费教村里人电脑操作、导游知识，让他们也可以通过网络了解更多知识，并一同加入到宣传家乡的队伍中来。

从江西省婺源县长溪村戴向阳通过网络做生意，带领群众致富的例子，我们可以看到，农民上网做生意有以下好处：

一、推销农产品，增加收入

农产品、土特产难卖是摆在农民面前的难题。网络销售农产品不仅可以解决农产品难卖的问题，而且可以卖出好价钱，解决农产品常常“增产不增收”的问题，增加农民收入。据统计，在传统商务模式下，商品从订货到售出过程中费用约占企业成本的18%~20%，企业利用电子商务优化供应链后，将该费用比例降

低到10%~12%。据农业部信息中心调查：使用过农业电子商务网站的农户农业经营收入比未使用过电子商务网站的农户高70%。

案例1：湖北宜昌农民王光知说，“往后再卖农产品，再不会只盯住当地一个市场了”“这个叫香囊荷，湖北宜昌山里特有的，去年我种了3万斤，因为无人识货都烂在了地里。今年5月10日，我通过手机发布求购信息后，宜昌城区的雅斯超市迅速与我取得联系，一下子打开了销路。现在香囊荷在零售市场上能卖二三十元一斤”。



案例2：中国江西网讯报道：在风景秀丽的庐山南麓，江西九江市星子县横塘镇的穷山沟里，“蹦”出了个10亿元级的“电商村”。

20世纪80年代之前，横塘镇红星村在全乡穷得出名，人均只有三分田，解决温饱都是问题，人们被迫背井离乡打工。1988年红星村开始兴起羽绒产业，从当年的一家羽绒厂发展到了目前425家羽绒服企业，一半的农民家庭经营羽绒服。

冬日一早，1984年出生的查代雄就坐到了电脑前，忙活着羽绒服代销业务。2012年开始，初中毕业的查代雄开始“触网”帮村里人代销羽绒服，生意很红火，每年纯收入都过百万元。在他家新盖的小洋房旁边，是他爷爷盖的土坯房和他爸爸盖的平房，直观地展现了这个家庭的巨大变化。而就在几年前，他家几口人都还在吃低保，靠种几亩田过活。

徐自洋是星子县诚制服装厂的负责人，2010年从广州大学计

算机专业毕业后回村，开始在网上推广自家的童装羽绒服，页面美化、产品规划、活动推广等都自己一手包办。2014年，该厂网上销售额达600多万元，占到总销售额的60%左右。

2011至2015年初，红星村八成以上的羽绒企业都在通过电商拓展销售渠道。2014年，红星村羽绒产业总销售额达25亿元，其中电商销售额就达10亿元，成为名副其实的“淘宝村”。

受时空的限制，农产品的传统销售渠道比较单一，一般都销往本地，或者等待上门采购。传统农产品流通供应链较长，环节过多，导致农产品在储运、加工和销售环节中的成本过高，利益被中间环节截留，农民增产不增收。通过电子商务平台，生产者直接和消费者交流，减少了流通环节，大大降低了农户广告宣传、信息搜寻、贸易洽谈等成本费用，增加了农民收入。对于农业生产而言，电子商务突破了时空的限制，降低了交易信息的不对称程度，使交易主体多元化，拓宽了农产品的销售渠道。

二、购买到便宜的生产资料和生活用品，减少农民支出

农民在日常生活中，一方面需要购买大量的农作物种子、农药、肥料、饲料和饲料添加剂（含渔用）、种畜禽、牧草种子、食用菌菌种、兽药、农机及零配件、水产苗种等农业生产资料；另一方面需要购买大量生活必需品，如日用百货和家电、家具、自行车、服装等消费品。

目前，我国农村消费面临着选择范围小、受到购买数量限制、采购和运输等直接成本以及时间精力等间接成本均较高、购买的商品没有严格的质量保证等诸多问题。据中国消费者协会的调查显示，“31.3%的农民认为购买生活资料不方便，37.2%的农民认为购买生产资料不方便，国内有1/3以上的农民要跑到县以上的市场去购买生产资料、消费资料”。互联网经济被称为“直接经济”“零距离经济”，能够降低交易成本、减少库存、缩短生产周期、增加商业机会。

互联网是一个全球性的市场、海量的市场，网上的商品琳琅满目，数不胜数，而且性价比较高。网上商品款式多，在集市买东西，是货比三家，在互联网上买东西可以货比千万家。网上买东西还可以节约时间和节省体力，不用到处跑，一直提着商品那么累，可以直接送货到家。同一款式的商品，相对来说互联网上会比集市的优惠很多。很多网店为了赚人气，往往亏本甩卖，这样价格会更便宜。



农民在进行耕作的同时，可以在网上购买性价比更好的农药、化肥、农业机械等生产资料。农民的生产资料的供给和需求，通过互联网能够更好地配置，把不合理的供销差价消灭掉，让农业生产者获得更多的实惠。

案例3：《益阳日报》2016年3月报道：“有了洋气的农村淘宝，南县农民都上网买农资了”。春为岁首，农为行先。时下，农民最紧要的事是抢抓农时备春耕。南县茅草街镇均安村农民邹建文却没有像往年那样，急着到镇上农资店购买肥料、种子。

“我在网上买的5件草甘膦已经到货了，其他的这两天都会送过来。”老邹悠闲地说，“他们不仅送货上门，5件货还便宜了600多块钱。”原来，老邹已经通过农村淘宝，线上订购了所需的生产资料。同样感觉到网购的方便快捷的，还有蚂蟥养殖户晏志海，他在网上买的防护栏和水泥立柱这几天到货了，从质量到价格做了全方位的对比后，他如是评价：“质量很不错，还比平常便宜了近30%。”

三、在家创业致富，照顾家人，不需要在外奔波

农民上网做生意，可以在家工作，足不出户，自主创业，减轻城市流动人口的压力，有利于社会的和谐稳定。现在是信息

社会，互联网已经普及，农民只要掌握了上网做生意的技术，就可以在家就业创业，既挣了钱，又不耽误农田里的活儿，还可以更好地照顾孩子，使孩子得到更好的教育，健康地成长。现在年轻人出去打工了，农村就只剩下老年人、留守儿童，土地也闲置了，父母儿女也没人照管，这样的问题不是打工赚钱就能解决的。虽然有些农民在外打工收入也不错，但是父母儿女难以跟随去他们打工的城市，不仅老家还有房屋土地需要照料，更重要的是去到城市也负担不起昂贵的生活和读书费用，生活在农村的儿女可能一年只能见到父母一面或是更少，小小年纪就在孤独寂寞中度过，性格难免孤僻，没有安全感。这将会是外出打工农民无法弥补的缺憾，这也是他们外出打工挣多少钱也无法弥补的。



案例4：农民返乡农房不闲 在家创业在家致富

在湖北郧西县涧池乡下营村，申通、顺丰等快递公司的配送车辆来回穿梭，家家户户都在忙着发货接货。

下营村是湖北省第一个“淘宝村”，这个离县城32公里的村庄，共有339户1411人。村子不大，却开办了100多家网店和300多家微店。

“这20斤马头羊肉下午就发走，每公斤48元。”第7组的村民周申敏一边招呼着刚会走路的孩子，一边同快递公司员工查看打包好的山货。

周申敏家的楼房共有3层，每层约130平方米。“虽说家里人不多，房子还挺大，但一间没闲着！这一间放羊肉，这一间是山

木耳和蘑菇，这一间是账房。”周申敏打开几个房间的门，里面码着一堆堆的山货。

在2011年之前，周申敏兄弟俩每年都在外地打工，“干苦力，一年到头，俩人落下4万多块钱就不错了。更主要的是，一年到头看不到父母、孩子，心里别提有多难过了”。2014年10月，他们先后回村里干起了电商，还开了一家酒吧，现在年收入有40万元。

——资料来源：《人民日报》，2016-03-04

四、及时了解市场信息，减少生产的盲目性，降低农业生产风险

绝大多数农民从事农业生产，往往并不是以市场需求为导向，有的是跟随别人种养，更多的是一种习惯性生产行为。这种习惯性行为往往导致的是不了解市场需求状况，造成需求与供给之间的矛盾，给农业生产带来了极大的市场风险。如果农民学会了上网知识，互联网的应用就能够让农业生产者准确、实时了解市场动态信息，了解市场需求状况，降低农业生产风险，合理组织生产，以避免因产量和价格的巨大波动带来的效益不稳定。从社会发展角度来看，互联网可以有效克服农业产业化经营中的不利因素，实现农业生产与市场需求的有效对接，减少生产的盲目性，解决农业“小农户与大市场”的矛盾，促进农业产业结构调整，提高农产品竞争力，有效推动农业规模化、产业化、集约化步伐，实现农业现代化。

案例5：互联网，悄然改变传统农牧业生产方式

拿手机的大姐是内蒙古呼伦贝尔市鄂温克旗巴彦塔拉乡伊兰嘎查伊兰合作社的社长单春燕，她在向前来调研的呼伦贝尔市妇联副主席何霞介绍：“足不出户，只要轻轻一点屏幕，我们合作社的一些问题在方寸之间就全都解决了。”

单春燕是鄂温克旗巴彦塔拉乡的一名普通牧民，近年来她组