

绿水青山我的家·科学发展靠大家

# 乡村振兴背景下



## 传统企业转型升级



广西工商职业技术学院副教授，电商教研室主任，电商专业带头人，自治区商务厅特聘讲师、广西锦绣前程特聘讲师，广西居合适互联网科技有限公司顾问。

- 全国移动商务专业指导委员会委员，全国移动商务技能竞赛专家评委，广西电子商务行业教育教学指导委员会委员，广西十佳电商讲师，广西高校创业指导师，广西职业院校技能大赛裁判，自治区残联职业技能竞赛裁判长，自治区就业局创业指导专家。
- 出版教材4部，公开发表论文12篇，SCI论文1篇，科研、论文获奖10余项。

**学院创客空间负责人，指导学生团队创业，实现年销售额100万业绩。区内外开展电商、创业、计算机等各类培训，累计培训达6万人次。**

# 1 学术职务

## 聘 书

兹聘请 **蔡欢欢** 同志担任全国电子商务职业教育教学指导委员会移动商务专业委员会委员，聘期至2019年12月31日止。

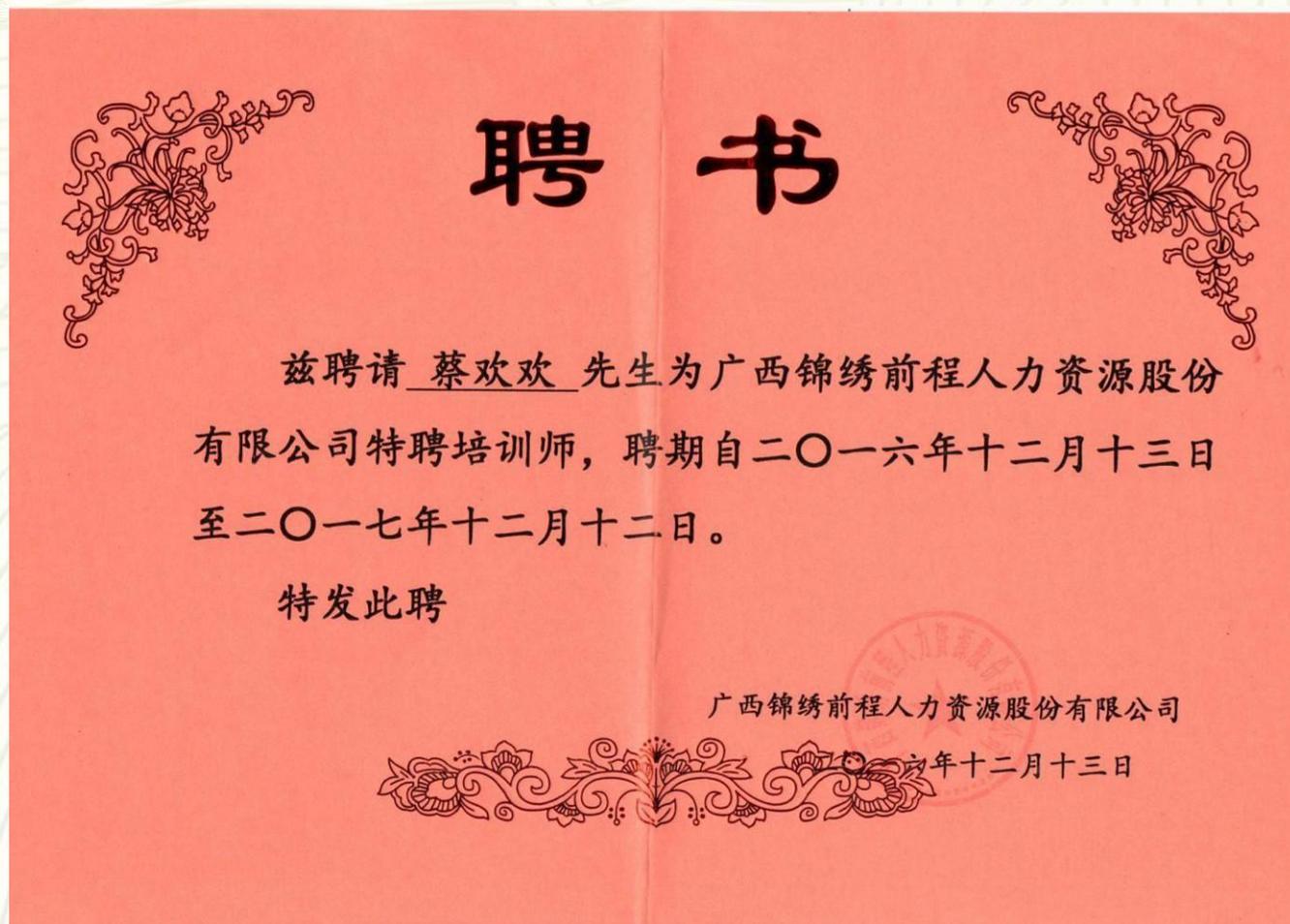
全国电子商务职业教育教学指导委员会

二〇一七年八月



**全国移动商务专业指导委员会委员，  
广西电子商务行业指导委员会委员。**

## 2 社会兼职



锦绣前程特聘讲师，广西高校创业指导师，自治区就业局创业指导专家，广西居合适互联网科技有限公司顾问。

### 3 行业荣誉



广西“十佳”电商讲师，全国优秀电商讲师。

## 4 专业培训



全国百余县市，行程数十万公里，开展电商、创业等各类培训，累计培训达60000人次。

## 5 大赛评委



全国移动商务技能竞赛专家评委，广西创业大赛评委，广西职业院校技能大赛裁判员，自治区残联职业技能竞赛裁判长，南宁市创业大赛评委会主席，百色市涉农青年创业大赛评委会主席，平果电商创业大赛评委会主席。

## 6 县域电商服务



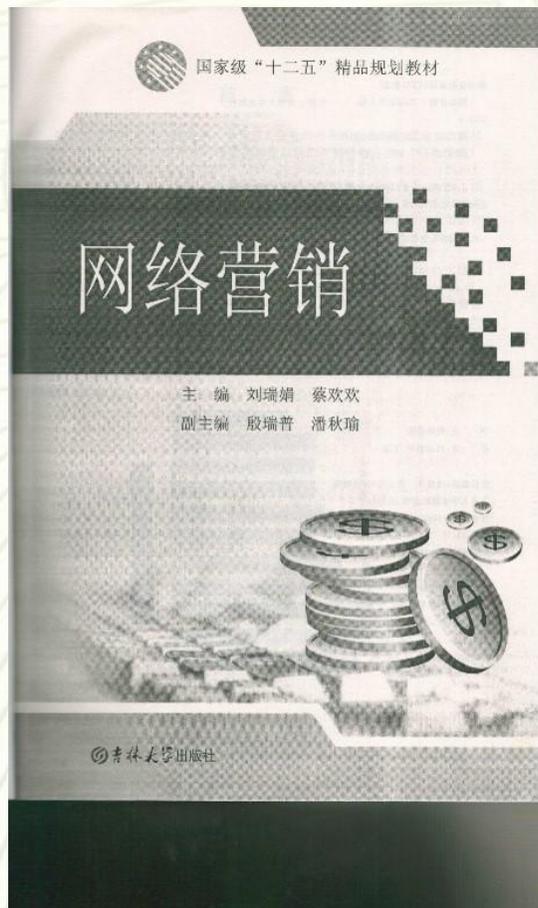
服务多个县份电商规划、农村电商建设、农村电商企业指导、农村电商创业辅导等。

## 7 项目运作



学院创客空间负责人，指导学生团队创业，实现年销售额**100万**业绩。  
成功打造虾客站小龙虾和军创沃柑品牌。

# 5 大赛评委



出版教材4部,公开发表论文20篇,SCI 1篇,科研、论文获奖10余项。

# 目录

## CONTENTS

01

乡村要振兴什么？

02

传统农业转型升级——现代示范农旅

03

传统工业转型升级——服务乡村产业

04

传统服务业转型升级——服务乡村生活

05

直播带货是转型升级利器



# 引子



亚洲鸟王

快手号:N8888888813

粉丝: 5345



网红与直播已经加入到乡村振兴中

01

# 乡村要振兴什么？



# 1.乡村振兴目标



## 2.乡村振兴任务

乡村要振兴什么

产业  
振兴

人才  
振兴

文化  
振兴

生态  
振兴

组织  
振兴

### 3. 乡村如何振兴



**打造现代示范农旅，让产业火起来，人才聚起来，文化兴起来，生态好起来，组织强起来！**

02

# 传统农业转型升级 ——现代示范农旅



# 一、如何打造现代特色农旅



**找准方向，挖掘特色，切忌依葫芦画瓢！**

# 一、如何打造现代特色农旅



**依托现有产业改造升级!**

# 一、如何打造现代特色农旅



**做出影响力，申请相关资质认证。**

## 二、现代特色农旅干什么

### 1.吃农家饭



## 二、现代特色农旅干什么

### 2.住农家院



## 二、现代特色农旅干什么

### 3.赏农家景



## 二、现代特色农旅干什么

### 4.干农家活



## 二、现代特色农旅干什么

### 5.享农家乐



## 二、现代特色农旅干什么

### 6.购农家物



## 二、现代特色农旅干什么

### 7.种养服务结合



## 三、现代特色农旅怎么引流

- 1.组织团队，进社区、企业、学校开展乡村文化游公关。
- 2.同游位建立乡村游合作。
- 3.缓解城市压力，开展民俗养老经营。
- 4.抓住各种节日开展吸引游客的活动。

### 三、现代特色农旅怎么引流

5.O2O是个好途径

The Meituan logo, consisting of the Chinese characters "美团" (Meituan) in a bold, black, sans-serif font, centered within a yellow rounded square with a white border.

美团

### 三、现代特色农旅怎么引流

#### 6. 短视频和直播值得尝试



## 四、课堂讨论



谈谈对于农业企业转型的思路，如何进行现代农旅打造？

03

# 传统工业转型升级 ——服务乡村产业



# 一、产业服务

## 乡村产业打造

农业产业

资金、技术、土地归整、  
产品打造、营销

旅游产业

旅游基础设施建设、景点改造  
资金投入、管理、营销

工业产业

资金、产品、技术、管理  
销售、人才、场地

找准乡村振兴产业入口，找到属于自己的“产业”

## 二、基础建设服务

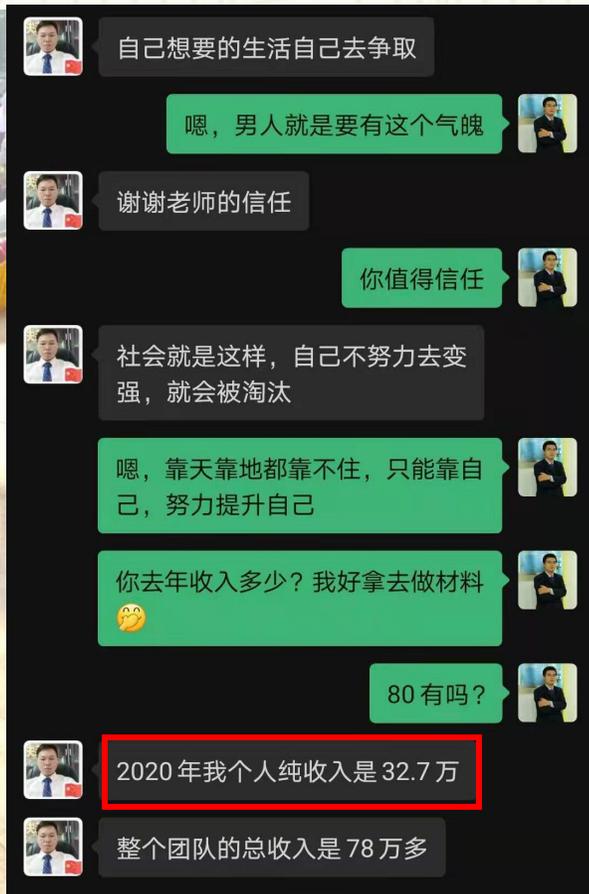
附件

### 广西乡村振兴产业发展基础设施公共服务能力提升三年攻坚行动方案（2021—2023年）项目建设计划表

序号	项目名称	建设内容	项目个数	建设起止年限	总投资（万元）	牵头单位
	总计		11052	2021-2023	74794141	
(二)	基础设施能力提升专项行动		5189		23409327	
1	农村人居环境整治工程	实施一批农村垃圾、农村“厕所革命”、污水治理和村容村貌提升等工程	400	2021-2023	1656100	自治区农业农村厅、住房城乡建设厅、发展改革委
2	乡村风貌提升工程	建设一批乡村风貌示范带和基本整治型村庄、设施完善型村庄、精品示范型村庄，编制一批“多规合一”实用性村庄规划	800	2021-2023	3300000	自治区住房城乡建设厅、自然资源厅
3	交通基础设施提升工程		544		5900000	
(1)	县域路网及乡乡通二级（或三级）路	实施一批县域路网攻坚工程、乡乡通二级（或三级）路等项目	214	2021-2023	3140000	自治区交通运输厅、发展改革委
(2)	农村公路三项工程	实施自然村（屯）道路通畅工程、自然村（屯）道路提升工程、农村公路安全生命防护工程	330	2021-2023	2760000	自治区交通运输厅、扶贫办
4	乡村供水保障能力提升工程		1000		1400000	
(1)	规模化农村供水工程	建设一批城乡供水一体化和万人工程	50	2021-2023	1000000	自治区水利厅、发展改革委

**基础建设，打通乡村振兴的最后一公里**

# 三、供应链服务



掌握供应链，控制产品终端

## 四、农资服务



乡村振兴，农资必不可少

04

# 传统服务业转型升级 ——服务乡村生活



# 一、人才服务



人才服务是乡村振兴的关键点

## 二、技术服务



**技术服务将是未来乡村振兴一个重要趋势。**

# 三、生活服务

马山京东馆  百度一下

Q 网页  资讯  视频  图片  知道  文库  贴吧  地图  采购  更多

百度为您找到相关结果约96,500个 搜索工具

[在南宁市搜索马山京东馆 - 百度地图](#)



A 京东家电专卖店(马山店)  
地址: 广西壮族自治区南宁市马山县中学路...

B 京东帮服务店(马山店)  
★★★★★ 3条评论  
地址: 南宁市马山县西华路(南城碧园)

C 京东合作点  
地址: 周鹿中心街(统帅电器)

[查看全部63条结果](#)

map.baidu.com

[2021-03-13【京东帮服务店\(马山店\)】京东帮服务店\(马山店\)...](#)  
2021年3月13日 地址:南宁市马山县白山镇同富街新村18号 春来宾馆 地址:南宁市马山县白山镇同富街新村2号 京东帮服务店(马山店)附近的美食 快乐羊肉店 地址:南宁市马...  
ditu.so.com/site/detail/6e2486...  百度快照

马山 天猫超市 

Q 网页  资讯  视频  图片  知道  文库  贴吧  地图 

百度为您找到相关结果约37个 搜索工具

[在南宁市搜索马山天猫超市 - 百度地图](#)



A 天猫小店全种类综合超市  
地址: 广西壮族自治区南宁市西乡塘区雅际...  
电话: 18807719120

B 马山天猫优品电器体验店  
地址: 南宁市马山县新兴大道与中学路南一...

C 天猫超市  
地址: 南宁市宾阳县临浦路(广西宾阳中学...  
电话: 18697981167

[查看全部13条结果](#)

map.baidu.com

[【昆明市天猫超市仓库】地址,电话,路线,周边设施\\_360地图](#)  
查看天猫超市仓库\_360地图搜索结果列表 真球仓库 地址(位置,怎么去,怎么走,在哪,在哪里,在哪儿):昆明市官渡区小...地址(位置,怎么去,怎么走,在哪,在哪里,在哪儿):昆明市...

## 乡村振兴，大平台已经开始行动

## 四、市场服务



**乡村振兴，农产品必须出村进城，市场服务大有可为！**

## 五、金融服务



一站式  
金融服务

钱不是万能，但没钱万万不能。

## 六、课堂讨论

**传统工业企业和服务企业该如何转型？**

05

# 直播带货是转型升级利器



# 一、短视频种草

## 1. 抖音方法论

抖音核心



更潮 更酷 更年轻  
记录美好生活

十五秒 表达一个主题？一个事情，一个项目？一种态度？

# 一、短视频种草



01

## 如何做定位

# 一、短视频种草

## 第一：抢占眼球

人无我有  
人有我优

行业  
第一

类型  
第一

独创  
呈现形  
式

率先  
跨行业  
应用

有  
一  
二  
标签  
独  
无  
的

# 一、短视频种草

对外

寻找对标竞品

你的优势和闪光点是什么

对内

# 一、短视频种草

定位公式

行业领域 + 类型 + 标签

行业领域：美食、美妆、  
服装、情感、舞蹈

类型：剧情、  
人物P、特效、  
动漫、图文

标签：漂亮、犀利、萌  
萌哒、有情调、搞笑、  
乐观、正义、暖男、刻  
薄、爱憎分明

# 一、短视频种草

## 第二：差异化运营

人设  
差异化

(昵称 头像 个人签名)

封面  
差异化

软硬件  
差异化

# 一、短视频种草



## 02 养号操作流程

# 一、短视频种草

## 操作流程

1 提炼P 关键词

3 浏览同行，保证完播率

1

2

3

4

2 关注20-30个同行

4 重复以上操作3-5天

# 一、短视频种草



## 爆款内容的奥秘

# 一、短视频种草

## 共鸣

观念共鸣  
遭遇共鸣  
经历共鸣  
身份共鸣

## 好奇

是什么  
为什么  
怎么样  
视觉享受

## 利益

身边事  
群体利益  
地域性

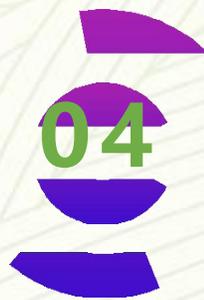
## 思考

人生哲理  
生活感情

## 欲望

食欲  
爱欲  
保护欲  
追求美好的欲望

# 一、短视频种草



04

运营

# 一、短视频种草

八大推荐机制

五级阶梯指标



# 流量池

FLOW POOL

Your text here

Your text

Your text

Your text here

Your text here

Your text here

Your text

Your text

Your text

Your text

27%

# 一、短视频种草

## 8大推荐机制



# 一、短视频种草

## 五级阶梯指标



# 两大负反馈 考 核纬度

ASSESSMENT LATITUDE



快速划转



不感兴趣标签

# 一、短视频种草

---



05

案例分析

---

# 一、短视频种草

意见领袖  
口红脱销

中国电信 4G 576 K/s 18:45

求更新

取消关注 私信

李佳琦Austin  
抖音号: 166902759

商品橱窗

涂口红世界纪录保持者 战胜马云的口红一哥  
关注vx: 李佳琦Austin  
找我官方合作

3.1亿 获赞 6 关注 4507.7w 粉丝

作品 586 喜欢

置顶 听它 听它 听它 276.4w

置顶 李佳 马云VS 235.1w

OMG 上海时装周

# 一、短视频种草

抖音官方号  
传播正能量

取消关注

**四平警事**

抖音号：942149579

✓ 四平市公安局官方抖音号

视频版权所有，转发注明出处

1.0亿 获赞 85 关注 1532.2w 粉丝

作品 142 动态 157 喜欢 735

104.1w 同行行

8.2w 看一下啊这是四倍镜

9.3w

20.9w

202.9w 来

你拿来手机拿来 61.5w

# 一、短视频种草

## 万年续集系列

将最没有特色的产业  
打造出新的情感。

诉求精准：等一个人  
就差给用户一个购买  
理由了。



# 一、短视频种草

本地搞笑  
精准客户



# 一、短视频种草

打造万千务工男人  
新种的“女神”  
农产品带货超强

月带货200万



# 一、短视频种草

## 短视频电商市场思维

做一个电视节目是为了让人看，不是了立即赚钱。电视台和电台不收观众的钱，只收广告商的钱。做好节目是前端，向广告商收钱是后端

一部电影的盈利不仅仅在于他的票房，售卖爆米花、电影里的广告以及版权都是盈利。

**短视频下的电商可以直接吸引客流，可以线下套现，可以线上套现，可以广告代言，可以。。。。**

## 二、直播带货

---



01

直播脚本策划

---

## 二、直播带货

### 01 脚本策划要点



# 二、直播带货

## 02 脚本策划方法



## 二、直播带货

---



02

直播带货的运营

---

## 二、直播带货

### 01 鲜明人设



鲜明的人设是致胜直播带货的先发条件



邻家大姐姐的人设形象，带货同时与粉丝聊家常，亲和力强，给用户很强的信任感



口红一哥，对美妆产品的专业性让用户信服，主播时的小傲娇深得年轻女用户的喜爱



“农民的儿子”，通过不断努力实现人生逆袭，成为渴望成功的广大农村青年的偶像

## 二、直播带货

### 02 高能团队

背后强大的团队是直播带货做大做强必备



## 二、直播带货

### 03 专业过硬

▶▶▶▶ 直播带货的专业能力尤为重要，能讲段子的主播未必能带货 ◀◀◀◀



#### 商品讲解专业

##### 产品卖点清晰

- 商品的熟悉程度高
- 清楚产品卖点
- 避免直播“翻车”



#### 口播能力强

##### 洞察用户心理

- 语言表达清晰
- 语言风格有煽动力
- 了解粉丝心理



#### “种草型KOL”

##### 直播带货成功率高

- 已有粉丝积累
- 更了解带货行业
- 可快速进入角色

## 二、直播带货

### 04 引流



高流量是转化的基础

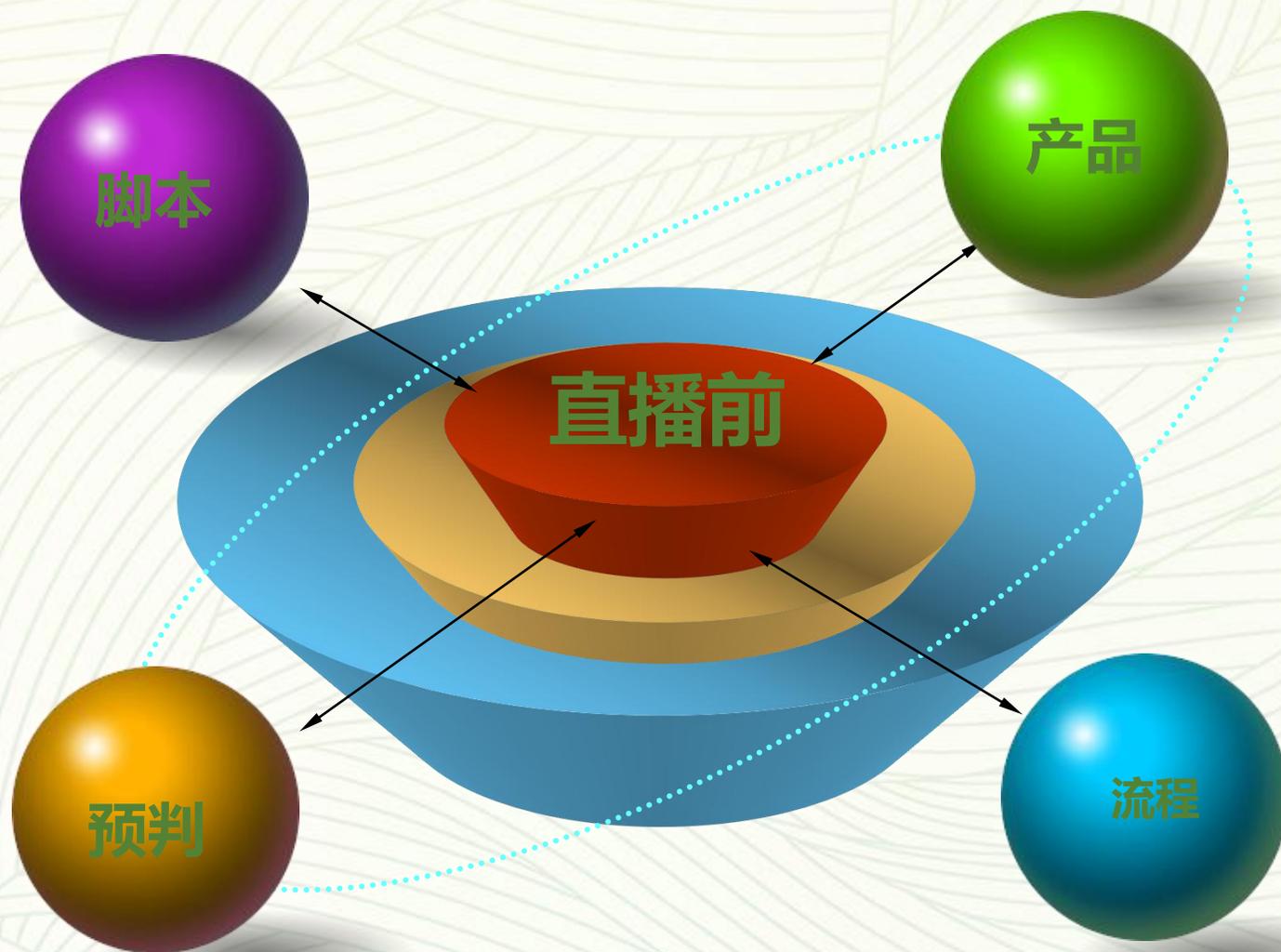


## 二、直播带货

### 05 直播前



做好脚本，准备好产品、设定好流程，做好预判



## 二、直播带货

### 06 直播中



重点在配合，走完流程，售前客服，维护直播间秩序



产品、话术配合主播

维护直播间秩序



按流程直播

售前客服引导下单

## 二、直播带货

### 07 直播后



做好客服，按时保质发货，解决好售后服务



01

01 耐心解决客户问题

02

02 按时保质发货

03

03 解决好售后服务

04

04 复盘

05

05 为下次直播做铺垫

## 二、直播带货

### 08 爆款

# 01

## 打造爆款

爆款不仅要在我们主播的心中，也要在我们的场控心中。

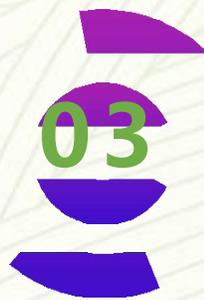


# 02

## 重复播放爆款

一场直播商品不宜过多，因为爆款是需要反复去打造的。

## 二、直播带货



03

---

### 带货直播实务

---

## 二、直播带货

### 01 电视购物值得借鉴

#### 电视购物7个推进步骤

- 1 聚人** 通过渲染产品与品牌的产地、工艺、背景等引发好奇，吸引观看
- 2 留客** 通过神秘大礼、现场抽奖等留住观众不转台
- 3 锁客** 通过大量模拟产品使用场景，激发观众需求
- 4 举证** 通过专家证言、权威认证、产品试验等证明产品能满足观众需求
- 5 说服** 通过竞品分析，产品对比等打消观众疑虑，帮观众做选择
- 6 催单** 通过礼品赠送、折扣礼金、增值服务等引诱观众下单
- 7 逼单** 通过高频的原价与现价对比、活动期限、名额紧张等反复提醒观众下单

# 二、直播带货

## 02 直播流程

### 1.准备工作

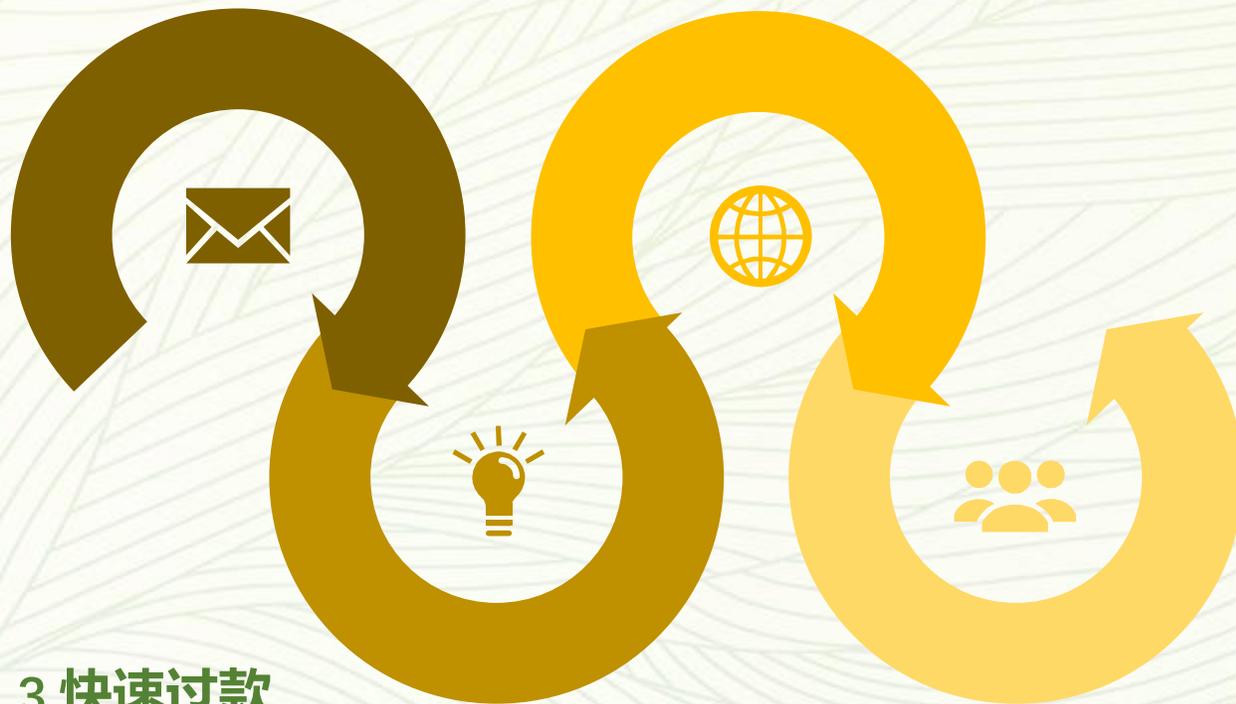
设备、妆容、产品都要准备好

### 2.开播暖场、抽奖

与粉丝打招呼，介绍今日福利，引导关注，抽奖烘托直播氛围--留客。

### 4.产品讲解

全方位展示产品性能--举证、说服。



### 3.快速过款

主推款式快速展示，激发粉丝欲望--锁客。

### 5.抽奖

继续发福利--催单。

### 6.限时优惠

限时秒杀、限时优惠等--逼单。

# 二、直播带货

## 02 直播流程

### Part 1

#### 设备调试

提前到直播间，调试好设备

### Part 2

#### 面妆、服饰

面妆要适合直播，若是吃货类就不能有口红；服装搭配得体，如果卖服饰类，要适合换装，尤其做好隐私部位的保护。

### Part 3

#### 直播流程

熟记流程，严格按流程直播，可以适当发挥，但不能超越基本原则。

### Part 4

#### 直播产品

准备好直播产品，尤其注意产品顺序、对于有保鲜要求或者特殊要求的产品，做好防护工作，不能在直播中出乱子。

### 1.准备工作

# 二、直播带货

## 02 直播流程

4

### 抽奖

一般发优惠券，留住客户。

3

### 介绍今日福利

用有优惠活动吸引客户，营造全网最低价，买到就是赚到的心理。

2

### 引导关注

引导关注，方便下次看直播，方便粉丝领福利。

1

### 与粉丝打招呼

通过与粉丝的互动打招呼，拉近距离，活跃直播间

## 2.开播暖场、抽奖

## 二、直播带货

### 02 直播流程

主推款式快速展示，大致展示一下今天要直播的产品，给客户一种犹抱琵琶半遮面的感觉，激发粉丝欲望--锁客。



### 3.快速过款

## 二、直播带货

### 02 直播流程



#### 4. 产品讲解

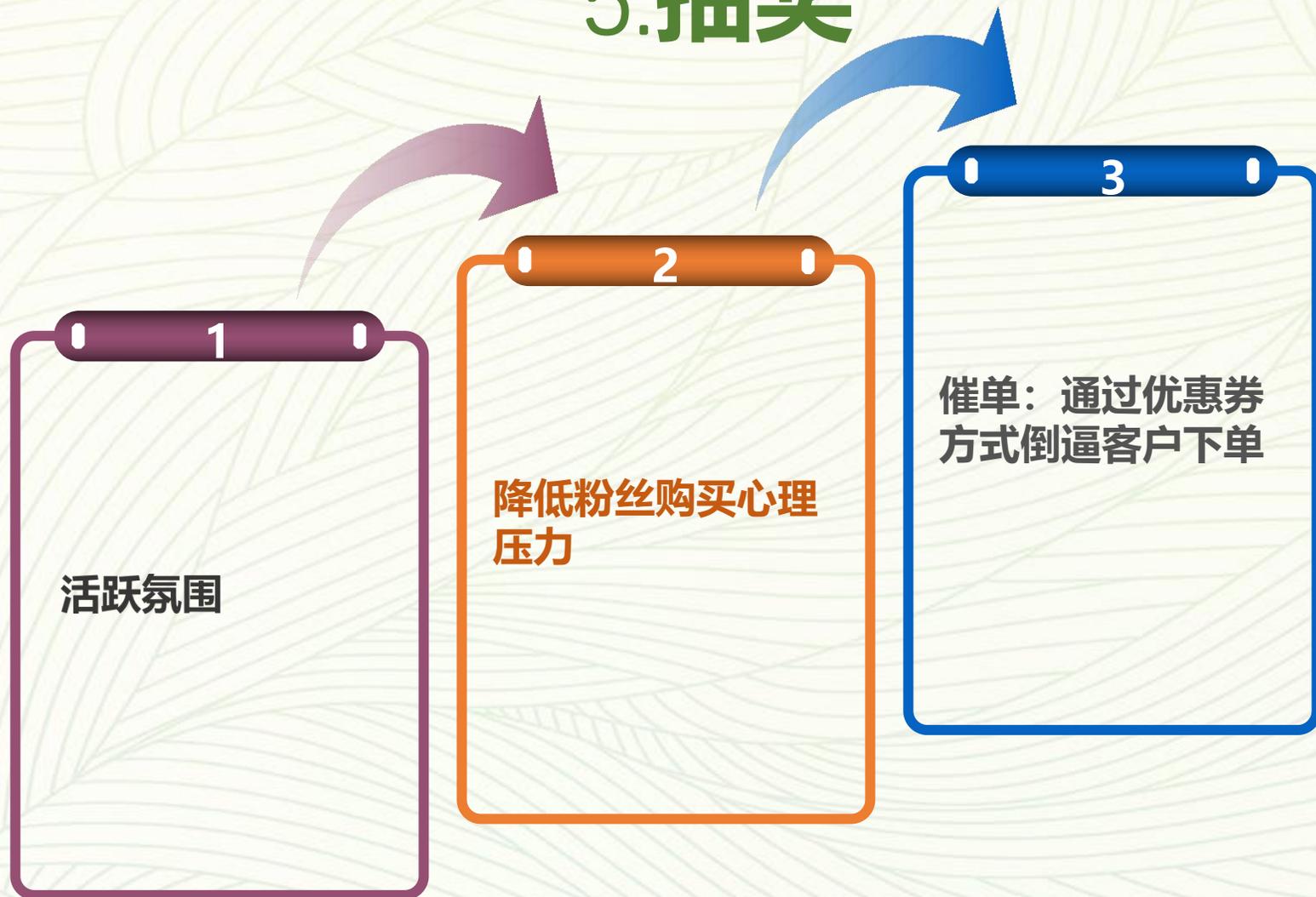


4.全方位展示产品性能--举证、说服。

## 二、直播带货

### 02 直播流程

#### 5. 抽奖



## 二、直播带货

### 02 直播流程

#### 6. 限时优惠

限时优惠

限时秒杀

限时优惠

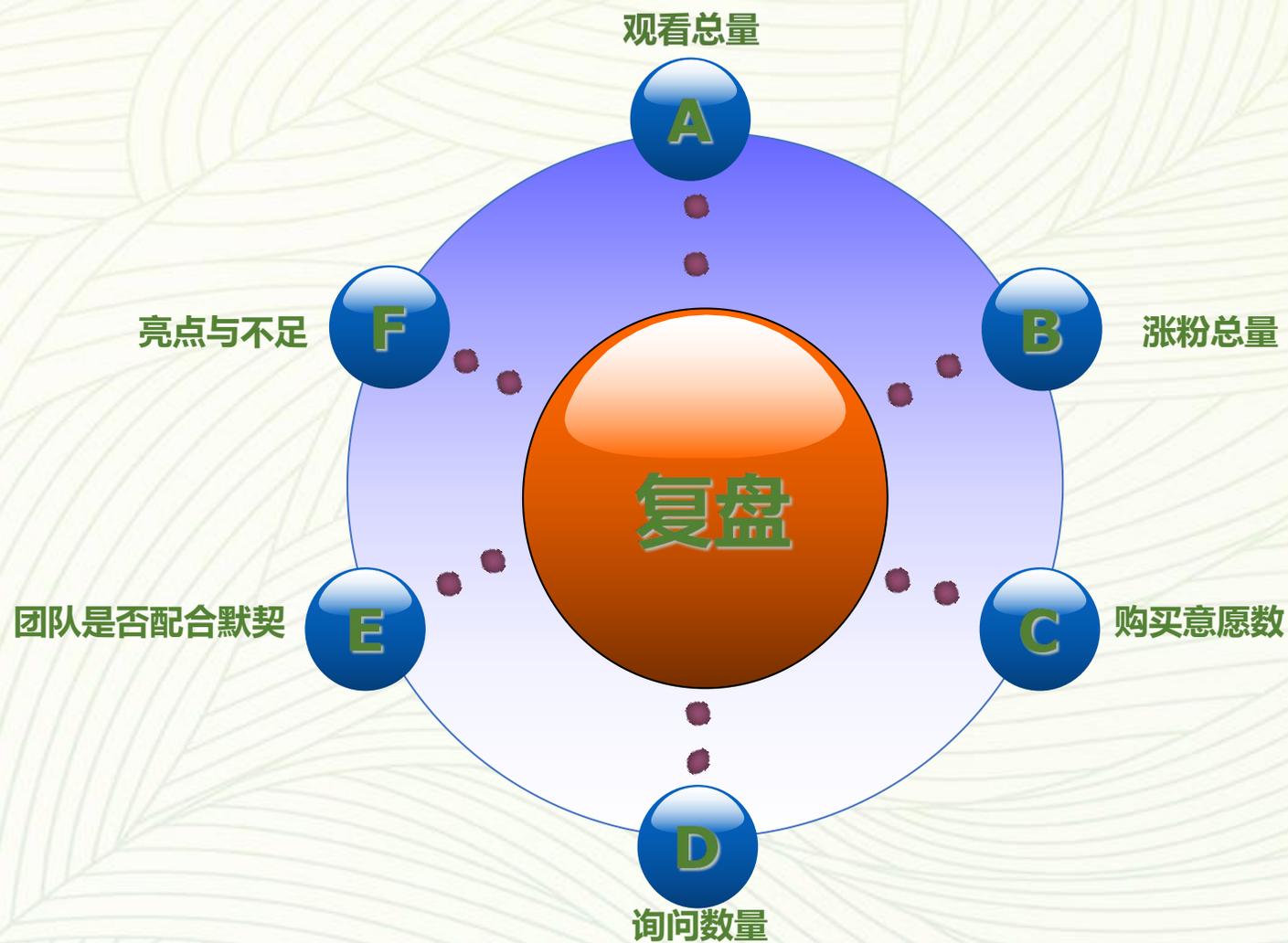
满\*送\*

买即送

通过组合手段，逼客户下单

## 二、直播带货

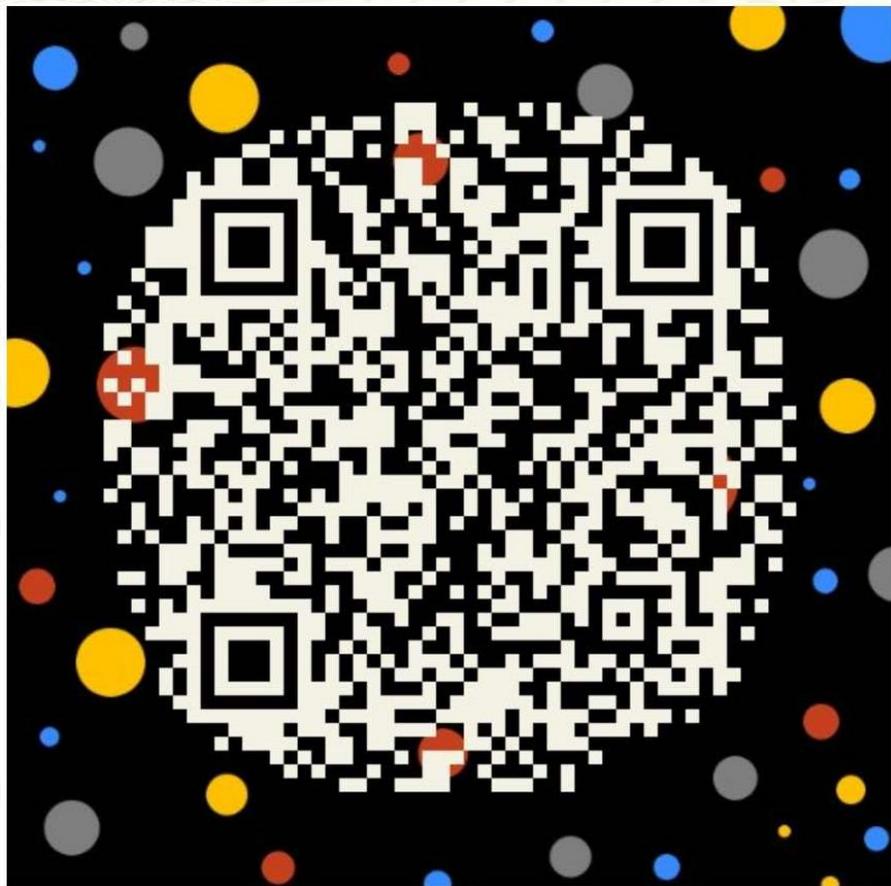
### 03 直播复盘



**答疑**

**课后答疑**

乡村振兴，共同缔造，你我参与，共创未来！



谢谢！