

全国电子商务进农村综合示范项目

七月份月报



浮山县农村电子商务公共服务中心

2023年8月4日

电子商务进农村综合示范项目各项目内容 建设进度

为有效推进电子商务进农村综合示范建设工作，根据浮山县人民政府关于印发《浮山县电子商务进农村综合示范县实施方案》的通知文件精神，立足浮山县县情按照因地制宜，实事求是、创新工作的要求建设浮山县农村电商发展新模式，为系统推进综合示范各项建设工作，提升综合示范水平，助力浮山县乡村振兴，我公司本周开展了以下工作内容：

一、帮助企业设计产品包装

为了更好的推广“浮山福地”品牌形象，提升品牌的美誉度。对山西万亩亿家农业有限公司进行产品外包装美化升级。



这次产品升级融入了古风元素，加入了中国传统文化，在外包装插入古代石磨插画，视觉上带给人一种古风古色的韵味，给产品赋予一种独有的特色，给人焕然一新的感觉。



二、拍摄剪辑并发布抖音作品

日常运营电商服务中心官方抖音账号，为了更好的宣传浮山，宣传浮山农特优产品，宣传浮山的风土人情，地域风貌，让更多的人通过线上渠道了解到浮山、认识浮山。



工作人员拍摄电商服务中心展厅内素材，对产品进行拍摄、剪辑、并配音，宣传浮山农特优产品，将剪辑好的视频发布到抖音平台上，增加产品的曝光度。



账号从6月份日常运营到现在抖音账号已有580个粉丝，获赞594。



594 获赞 7 关注 580 粉丝

全国电子商务进农村综合示范项目

vx: FSDSZX666

🕒 营业时间 📞 联系电话 📍 IP: 山西

📺 直播动态
查看历史记录

已关注 ▼

私信 ▼

作品 16 ▼



三、浮山县神山贡米、玫瑰酱电商专场直播周产销对接活动

近日，由浮山县发改工信和科技商务局主办，浮山县神山建设投资有限公司承办，浮山县电商公共服务中心协办的神山贡米、玫瑰酱电商专场直播产销对接活动正式举办。

活动依托电商产业链体系，秉承浮山电商中心始终坚持做“感动人心，价格厚道”的好产品的理念，致力于提供高性价比、和高品质的浮山农产品。





此次直播带货活动为期7天，让众多网友朋友对浮山小米有了更深刻的认知，直播间累计点赞量为36W，累计观看人数为28W。消费者们纷纷表示，时下，人们的生活条件越来越好，对食品的需求已经从吃饱转为吃好，而生态环保、品质优良、味道独特的“土特产”，日渐成为人们消费升级后的“心头好”



四、微信视频号开视频号小店《浮山特产甄选店》

微信拥有十亿多的活跃用户，用户资源可想而知很是丰富，微信小商店未来的发展还是让人很是期待的。



当下最流行的销售方式莫过于直播带货了，在其他短视频平台直播带货是需要粉丝基数的，可以说有一定的门槛，而且粉丝少，卖货的效果也会不好。

微信小商店则不会出现这个问题，可以直接开直播卖货，而且未来微信可能会开放更多的渠道来帮助引流。



目前电商中心的微信视频号小店《浮山特产甄选店》已经开设成功，正在一步一步经营进入正轨，所以相比来看，微信视频号小店的“免费”非常诱人，对商家来说会节省很多的成本。

五、拼多多开设新的店铺《浮山特产甄选专营店》

拼多多平台不同于其他电子商务。它以拼团模式把握社交红利，在拼团过程中享受分享和交流的社交乐趣以及全新的共享购物体验。这也是拼多多一直受欢迎的原因，就是利用了消费者的好奇心，主打的就是低廉亲民的价格。



拼多多之所以能从众多的电商平台之中脱颖而出，与其平台创新的模式和运营模式有很大关系，其中就有拼团，拼团是拼多多独创的营销模式，这种营销模式，可以为平台带来很多的流量，由于拼多多产品低价，由此在提升店铺流量的同时，也能提升店铺销量。



拼多多开店的操作比较简单，成本也低，拼多多主打的是低价商品，只要价格有优势，产品报名活动后即可快速出单，不需要投入太多推广及运营费用。拼多多的低门槛其实具有很大的优势，给需要创业的人们提供了很好的平台。现在拼多多新的店铺《浮山特产甄选专营店》已经开设完成，正在上架产品中，期待更多浮山的农特产品上架。

六、更新店铺产品首张主图，指导同事使用Ps软件

浮山县电商中心浮山农特产品种类多样，现新开拼多多店铺需上架农特产品，产品首张主图整体看上去显得杂乱无章，为统一风格，方便顾客浏览选购，因此本周将淘宝、拼多多等首张产品主图进行更新美化。





为了提高工作效率，这周乔隆杰跟随同事石帆进行了系统的 ps 抠图学习，边学边用将电商中心产品的首张主图更新设计完成，二人共同合作完成了产品主图 10 余款。



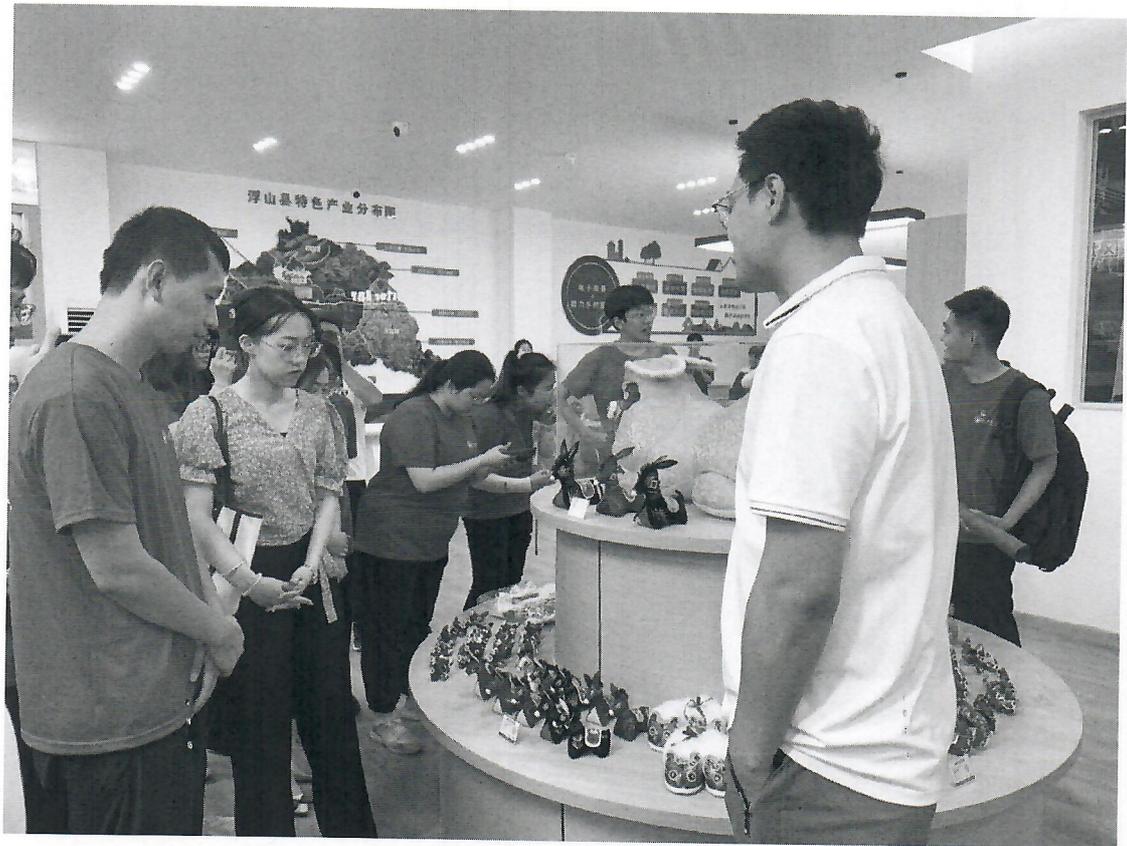
七、太原理工大学学生“三下乡”暑期社会实践活动来浮山 电商中心参观

2023年7月11日，太原理工大学计算机科学与技术学院（大数据学院）“数商兴农，青春助浮”暑期社会实践队正式出征。该队伍在临汾市浮山县开展为期10天的社会实践活动。

7月12日上午7点，实践队伍正式出发前往本次实践的目的地——被喻为“中国民间艺术剪纸之乡”的浮山县。

短暂的休整过后，13日下午浮山县团县委书记师晓静带领太原理工大学实践队伍来到我们浮山县电子商务公共服务中心，电商项目负责人王珺杰经理热情的接待了大学生们，并向他们介绍了我们电商服务中心，参观了O2O展区四个区域，分别是区域公共品牌展示区、文化旅游产品展示区、特色农产品展示区以及工业产品展示区，介绍了浮山当地特色农产品，领略魅力浮山。





八、浮山县清凉一夏·沙棘汁电商专场直播产销对接活动

正值盛夏，浮山电商中心特邀县域知名网红团队走走停停为浮山特产沙棘果汁直播带货。

说口感，谈味道，话工艺，聊品牌，直播期间，山西汉中洋饮料公司郭总与网红主播一起给观众推荐浮山特色产品——沙棘果汁。现场，他介绍了沙棘果汁的独特口味和营养价值，是一款老少皆宜的健康饮品。



通过线上推介，帮助农产品找到了更好、更多的销售渠道，把我县优质的农特产品销往全国各地，有效提高了沙棘果汁的影响力和品牌力，越来越多的网友朋友了解到浮山特色农产品。



15:14



走走停停
2435本场点赞

关注



1085



山人气榜

每日最高88元

618一起领礼包



县电商直播农产品产销

浮山县电子商务公共



直播间内禁止出现违法违规、低俗色情、吸烟酗酒、人身伤害等内容。如主播在直播过程中以不当方式诱导打赏、私下交易，请谨慎判断，以防人身财产损失。请大家注意财产安全，理性消费，谨防网络诈骗。

◆ 6 美女不讲理 来了 · 主播和你距离不到3.0km

◆ 7 幸福的老大: 卡, 光调的太亮了

恭喜卫同学~手工卫成为在线观众 TOP3

◆ 12 陪读妈妈海玲 (好物分享) 来了

说点什么...



九、浮山县太原理工大学生·小米电商专场直播产销对接活动

浮山电商中心邀请该校学生组织直播助农活动，太原理工大学计算机科学与技术学院学生手拿浮山的神山贡米，满怀激情地向屏幕前的观众介绍。

同学们架起直播设备，利用网络直播帮助农产品企业打通线上销售渠道，促进产销对接。直播现场，同学们化身为当地农特产品“代言人”，声情并茂地讲解神山贡米生长情况，并应网友要求现场品尝小米粥，同时晒出神山贡米的检验报告以及相关证书，让网友零距离观看农产品的原貌及品牌故事。





乡村振兴，青年先行。浮山电商中心不断创新直播带货方式，引导学生发挥专业优势服务电商行业，并与学生开展电商交流会，为促进乡村振兴和巩固脱贫攻坚成果具有重要的意义。

十、浮山县太原理工大学学生电商助农直播产销对接活动

直播电商是当前最火热的销售方式之一。由浮山县发改工信和科技商务局指导，浮山县电子商务公共服务中心举办的浮山县太原理工大学学生电商助农直播活动落下帷幕。来自数据科学与大数据技术的2名大学生在直播间里用爱心助农，用真心带货，帮助浮山特产提高销量、提升知名度。



主播们重点推介糖渍玫瑰酱、沙棘汁等本土特色优质农产品，详细介绍农产品的生长环境、制作流程、产品名称由来、口感、等内容，以镜头展示产品实物，并采用“吃播模式”全方面展示特色产品，及时回应网友的提问和关注点，获得网友一致好评。



此次浮山电商中心邀请大学生电商助农直播活动，以青春智慧赋乡村振兴之能，拓宽了农产品的销售渠道，帮助农户搭上“互联网+”赛道的“快车”，打通乡村振兴最后“一公里”。浮山电商中心将继续引领青年扎根基层、服务群众，进一步发挥专业优势全力以赴续写乡村振兴新篇章。

十一、浮山县“聚青春力量·助乡村振兴”电商助农直播产销对接活动

7月18日，浮山县电商中心邀请大学生实践队组织了一场电商直播活动，实践队员们先后去东方艺术博览馆了解了浮山剪纸艺术文化，后凭借电子商务专业优势，聚焦非遗文化生动输出，在浮山县电商中心开展“电商+非遗”课堂，传承中华优秀传统文化。



实践队员们在直播间妙剪生花，手吐霓虹。心翼翼地将宣纸展开，激动惊喜的心情溢于言表，自豪地拿着自己的作品相互展示，彰显出新一代人对优秀传统文化的尊崇。



“电商直播作为当今电商领域的主力军，学生们在直播间剪纸，也促进了非遗与现代商业的融合，为宣传与传承优秀传统文化注入了新的生机活力。”团队指导老师杨雨晴老师表示。面向直播，毫不怯场，与观众朋友们进行实时互动，积极展示所学技艺，推动非遗文化的传承与创新。

十二、浮山县“推浮山福地好物·享浮山健康特产”电商助农直播产销对接活动

为进一步整合浮山县优质产业产品，树立电商助农典型，拓宽优质农特产品网销渠道，7月20日，浮山县发改工信和科技局和浮山县电子商务公共服务中心紧抓“暑期”消费热点，组织开展“推浮山福地好物·享浮山健康特产”电商直播产销对接活动，青年在校电商专业大学生化身主播，为“浮山福地”区域公共品牌产品代言。



直播现场设在浮山县电子商务公共服务中心，县电商中心从活动策划、农产品筛选、宣传文案等方面做了精心准备，沙棘汁、尧田九谷原浆醋、端午茶、浮山剪纸等知名浮山特色产品被搬上“线上集市”。直播过程中，主播带网友们品

享了饕餮盛宴，给大家带来强烈的味蕾冲击，公屏点赞络绎不绝。



“浮山福地”电商区域公用品牌已成为引领浮山农业、特色产业发展的航标，下一步，浮山县将继续以电商事业发展、农产品销售模式创新为背景，依托国家电子商务进农村综合示范县项目的开展，实现行业融合发展、形成整体合力打造品牌保障，为区域经济和社会民生跨越发展增添强劲动力。

十三、浮山县“夏日邂逅·云游浮山”电商助农直播产销对接活动

近年来，电商直播独树一帜，直播经济成为拉动消费、推动实体经济数字化转型发展的新引擎。浮山县发改工信和商务局紧跟“潮流”，积极整合县内资源，推动直播经济和电子商务融合创新，健全“电商+”模式可持续的市场化经济运营机制，成功举办“推浮山福地好物·享浮山健康特产”电商直播产销对接活动。



此次活动邀请青年大学生以促销推广、直播带货的方式助推浮山本地名优产品上行销售，此次直播带货活动以糖渍玫瑰酱、端午茶、尧田九谷原浆醋、沙棘汁等为代表的浮山

优质农产品、诚实守信企业的名优土特新产品为主，直播通过营造舒适、愉悦、轻松的直播互动氛围，提供安全可靠的购买途径，不断提升了产品购买度，还以此提高了当地农产品的知名度。





下一步，浮山县电商中心将积极发展直播经济，构建“电商+宣传”的线上销售模式，加快电商产业发展、产业数字化升级步伐，加速“浮山福地”区域公共品牌的利用、推广，提高我县农产品上行和电子商务助农致富能力。

十四、浮山电商“京东山西特产馆销售神山贡米”产销对接活动

近年来，电商正成为农副产品销售的重要渠道，为农副产品从田间地头走向千家万户铺设了一条“快车道”，成为乡村振兴路上的一道风景线。7月25日，由浮山县电商公共服务中心组织的浮山电商“京东山西特产馆神山贡米”销售

活动在浮山县成功举办。通过线上销售线下宣传，快速提高“神山贡米”的知名度和市场占有率，常态化持续性销售当地优质特色农产品。

当天上午浮山县神山建设投资有限公司、京东山西特产馆、浮山县神山土特产品开发有限公司、极兔快递等企业代表进行了深入的交流和洽谈。大家就神山贡米的品质控制、科学种植、品牌推广、快递配送等问题进行了广泛的探讨，据了解，京东山西特产馆线上小米原价24.9元两袋500g，活动期间只要9.9元，即可享受全国包邮。截至当天下午，累计销售小米2吨，订单额超2000单。





浮山县电商服务中心负责人表示，一直以来，浮山县委县政府高度重视电商发展工作，抢抓“互联网+”发展机遇。浮山县将以此次活动为契机，积极培育网络市场主体，创新服务发展模式，把“电商助农”活动与智慧监管和信用监管相结合，与乡村振兴相结合，加速县域特色产业与电子商务深度融合，着力推动新电商、促进新消费、助力新发展，谱写浮山高质量发展新篇章。

浮山县神山建设投资有限公司负责人指出，神山贡米是浮山县的特色农产品，加大其销售力度，有助于推动当地农业产业的发展，提高农民的收入。此次活动，不仅为浮山特色农产品提供了一个展示和销售的平台，也为参观者和消费者提供了一个了解和购买当地特色农产品的机会。下一步，浮山县神山建设投资有限公司将充分发挥电子商务在塑造品牌、促进消费、创新业态方面的积极作用，坚持乡村振兴和浮山县域电商协调发展，以电商企业、电商达人、直播博主宣传推广农特产品带动线上、线下农产品销售为契机，使浮山县域电商长效发展助推农民增收、农特产品产业发展，成为乡村振兴的“助推器”。

十五、浮山县“电商直播助农 大学生在行动”直播产销对接活动

7月25日，浮山电商服务中心在县发改工信和科技商务局的支持下组织举办“电商直播助农·大学生在行动”产销对接活动，青年主播以实际行动为浮山农产品积极开拓电商销售渠道，助力浮山县特色农业发展、提升乡村经济，深入推进青春助农行动，展现青年活力，在助力乡村振兴的道路上绽放青春光彩。



电商直播助农 大学生在行动

浮山福地 县发改工信和科技商务局
县神山建设投资有限公司
县电子商务公共服务中心





当天，浮山电商中心大厅回响着主播为浮山农产品的卖力“吆喝”。既有神山贡米、沙棘汁等特色农产品，也有神山双头虎，剪纸摆台等手工艺品，吸引各地的网友进入直播间观看。直播间人气不断攀升，累计观看人数达到8万。

浮山电商中心将以此次活动为契机，进一步加强电子商务专业建设，提升人才培养质量，强化社会服务能力，共同助推浮山农产品直播电商行业的高质量发展，为建设更加富裕美好浮山贡献电商力量！

十六、浮山县“盛夏分享·浮山好物”电商直播产销对接活动

骄阳似火，热浪来袭，为了让消费者“清凉一夏”，浮山县电商公共服务中心在7月27日举办“盛夏分享浮山好物”电商直播产销对接活动，掀起盛夏消暑季消费热潮。



此次活动集结了浮山6种优质好货，吸引了众多网友观看直播，并纷纷表示“浮山特产就是好”。直播间累计观看人数达到13w，累计点赞量达到22w。



此次盛夏分享浮山好物活动，浮山电商中心在线上线下不断开展更多的探索，继续以多样化的孵化服务，助力农产品优质商家实现生意爆发和长效经营，同时为消费者带来实实在在的好物。

十七、浮山县“青春助农”电商直播产销对接活动

为深入探索“数商兴农”创新发展路径，激活数字消费引擎化解农产品滞销难题，以青春之力助推乡村振兴，浮山县电商服务中心于7月28日组织“返家乡”社会实践大学生开展“青春助农”电商直播产销对接活动，为浮山县乡村特色农业发展注入新的生命力。



两名大学生在浮山电商中心工作人员的指导下，利用互联网直播平台，有声有色地介绍了浮山县特有的沙棘汁、糖渍玫瑰酱、端午茶等优质农产品，有趣生动的内容让直播间人气爆棚，点赞数累计达8w个，这使得更多人看到我县优质的产品。



浮山县电子商务公共服务中心将深入推进电商直播助农行动，利用“互联网+”模式，开展更多有关青年促进乡村振兴的活动，发现更多农村优质产品，展现青年活力，凝聚新青年的奋斗力量，让青春在为家乡发展的奉献中焕发光彩！



浮山县农村电子商务公共服务中心（发）