



编者按：

张开双臂，去拥抱互联网，是这个时代共同的姿态。互联网正在重新定义现有的一切：从生产方式、消费方式、传播方式等等。互联网不是一个行业，它更像一种基础设施、一种支撑社会的全新技术形态。社会成员、各行各业只有理解它、适应它、依靠它，在它的逻辑基础上进行自我革命式的改造后，才能继续生存发展。济宁也不例外，很多大牌互联网企业抢滩济宁，也有着更多的本土传统企业拥抱互联网，互联网+究竟会给济宁带来什么？本报将推出《互联网+，济宁求变》系列专题报道，关注“互联网+”新常态下的济宁之变。

京东“千县燎原”发力农村市场，梁山、汶上及金乡三县被选中试点 电子产品“下乡”，农产品“进城”

核 心
提 示

文/图 本报记者 马辉 高雯

电商巨头京东集团启动“千县燎原”计划，济宁市梁山县、汶上县及金乡县先后被选中落户京东电商服务中心。除开拓济宁县区农村市场，京东还将在平台上开设济宁特色馆，将本地特色农产品搬上京东线上销售。

► 京东在梁山建立了大型服务中心。



50多岁老汉网购买了台豆浆机

4月25日，京东梁山县服务中心挂牌成立，耀眼夺目的“京东红”门头，在一排普通门面房之中格外显眼。一旁偌大的红色宣传牌上，印着“京东乡村情，服务进万家，乡村推广员火热招募中”的宣传标语。“京东来梁山开店了？”倍感惊奇与新鲜的居民，围在门前凑起热闹。首批30多名乡村推广员，在服务中心领到了“京东商城乡村合作点”牌匾。梁山县拳铺镇才林村村民贾传涛的乡村合作点还在装修，他刚一领到“京东商城乡村合作点”牌匾，就迫不及待地挂

在推广点门外。“因为我本身就从事互联网相关工作，所以接触网购有十年了，经常在京东上买电子产品，还是‘金牌会员’呢。”贾传涛说，听说京东要在梁山布点，他第一时间就报名了乡村推广员。被选中后，他一边忙着装修自己的推广店，一边挨家挨户跟村民拉家常、做宣传，从村头跑到村尾，三五天时间就发展了十几个会员。4月30日，他帮村民成交了第一单，为隔壁邻居买了台豆浆机。“很多村民都知道网购这个概念，但是不会操作，也不放心在网上支付。”

贾传涛说，知道隔壁邻居贾大哥想买个豆浆机后，他便把货到付款、送货上门等网购承诺跟贾大哥一说，帮助他挑选款式，网上下单。第二天，价值189元的豆浆机送到了贾大哥手中。“昨天刚选中的豆浆机，今天就给送到了，而且看见货再交钱，确实方便。”50多岁的村民贾大哥对自己人生第一次网购经历，很满意。“之前去镇上看过豆浆机，款式很少都没相中，后来打算去县城买，可是得半个多小时车程比较麻烦。现在可以在网上买了，真省事了。”

济宁特色馆将搬上京东 “土特产”靠网销卖更远

“好的特产，卖好价钱；花更少的钱，买正品行货。”这是京东集团启动“千县燎原”计划时，给试点县域作出的承诺。即打通农村地区的双向流通渠道，除了将快递渠道下沉，把电子工业产品送下乡，另一反向渠道便是将特色农产品送出城。京东集团在梁山县、汶上县和金乡县大刀阔斧布点乡村市场的同时，将在平台上设立济宁特色城市馆，并下设县级地方特产馆，将济宁本地特色农产品搬到线上，帮助县域打造农业特色品牌。对于具有旅游特色的梁山县、汶上县等县域，京东平台将根据当地历史文化、旅游特色，包装旅游产品和农特产品，以农特产品网销宣传当地旅游，再以游客资源带动农特产品的异地销售。“好的产品，必须要有好的销售渠道。”负责与京东集团洽

谈对接的济宁市邮管局相关负责人说，借力京东强大的推广平台和庞大的配送体系，可以助力济宁市当地的特色农产品更好地走出去。京东将在济宁城市特色馆中，选择部分符合自营特点的优质特产，纳入其自营体系。同时开放北上广深等生鲜产品主销城市的冷库冷链系统，发挥全国的物流网络，为本地生鲜产品销售往全国提供便捷高速的线下保障。阿里巴巴的“千县万村”计划，京东的“千县燎原”计划，苏宁的“农村互联网++”计划……电商巨头正在摩拳擦掌，大力开拓农村电商蓝海。京东作为首个进驻济宁市农村市场的电商巨头，为村民打开网购视窗的同时，也为本地企业带来互联网思维下的运营指导，助力本地传统商贸企业在“互联网+”大背景下的转型。



京东将在梁山每个自然村设点。

乡村明白人成了电商一线推广员

“报名乡村推广员？你到服务中心来一趟吧。”京东梁山县服务中心成立后，负责人崔经理的电话一时间便成了热线，每天都有很多村民想报名成为乡村推广员。半个月时间推广员数量已达到上百名。按照京东的布点计划，将在梁山县每个自然村招募一名推广员，发展一个乡村合作点。崔经理说，成为乡村推广员和合作点的门槛并不很高，一些购物经验较多、沟通能力较强的夫妻店、农技站、文化站等负责人，都可以利用自身资源申请成为推广

员，为村民提供网上代购服务，通过提成佣金增加自身收入。韩岗镇的乡村推广员韩召臣，就是兼职推广员。他的店面是乡镇的快递代收点，接触的正好是有一定网购经验的村民。“现在来取件的多是村里会上网的年轻人，买的东西比较局限，衣服最多。”韩召臣说，村镇的快递量每年都在增加，所以他相信乡村有很大的网购市场。有村民上门取货时，他便顺势向村民推广京东购物，帮助他们下单购买家电、居家用品。空闲时他就挨家挨户

宣传，为没接触过网购的村民讲解电商知识。两周时间已经发展会员20余人，成交订单3笔。虽然都是鼠标、路由器等一些小电子产品，但他相信，随着村民对网购产品的认可，以后购买大家电、大物件也是不久后的趋势。除了梁山县，汶上县和金乡县也被选中京东集团“千县燎原”计划试验县，正在紧锣密鼓筹建京东服务中心，通过服务中心招募、培训乡村推广员，将乡村合作点辐射进每个自然村，将电商触角深入到村民家中，真正破冰“最后一公里”。