

湖南农村电商工作总结汇总3篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/280475.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

湖南农村电商工作总结1

电子商务

级学

号姓

名指导老师成绩学

07周月红 谢勇

电子商务

目录

一、株洲农村电子商务的发展现状	3
二、株洲农村电子商务存在的问题	4
三、分析株洲农村电子商务	5
四、如何发展株洲电子商务	5
五、株洲农村电子商务发展的必要性与可行性	8
（一）株洲农村电子商务发展的必要性	8
（二）株洲农村电子商务的可行性分析	9
六、株洲电子商务发展前景	11

电子商务

农村电子商务

摘要：21世纪人类迎来了以网络通信为核心的信息时代。随着经济全球化、贸易自由化和信息网络化进程的推进，与信息时代相伴而生的电子商务，作为实现金融电子化、管理自动化、商业信息网络化的一种综合活动，正在让政府的运作方式、企业的经营方式、个人的消费方式发生有史以来最深刻的变革。随着农村信息化建设的开展,农村中生产经营方式和农民的生活发生了很大的变化,电子商务也在农村兴起,并迅速向纵深方向发展。但由于技术和农民意识等方面的原因影响了电子商务在中国农村的发展,本文通过对当前中国农村电子商务建设及其发展进程中所存在的问题进行深入分析和研究，就中国农村电子商务的发展现状、必要性和可行性等进行了尝试性的探析。

关键字：农村电子商务、发展现状、发展前景、加强农村文化教育、优化物流配送、支付信用、可行性、必要性。

引言：电子商务是利用信息技术完成交易活动的一种新型商务模式,具有直接、快捷、低成本、打破时间和空间壁垒等特点,发展农村电子商务,能够促进农村经济的发展和农民生活水平的提高。目前，从对中国互联网认识和使用的群体来看，大部分都集中于受过高等教育的人口，虽然其中会有分布于农业行业的部分，但从总体看来，所占比率很低。所以电子商务在农村的发展是有一定的难度的。

一、株洲农村电子商务的发展现状

目前，株洲属于工业城市，在湖南的工业电子商务占有一定的地

电子商务

位，但是对于农村农业的电子商务受观念和财力等因素的限制，农村电子商务与其它行业电子商务相比，网站数量少，还处于启蒙阶段，并且许多只处于产品信息网上发布阶段，成交额低。

二、株洲农村电子商务存在的问题

1、农村硬件设施及农民文化水平较低。

株洲虽然是个市级城市，但是农村的网络普及率还是比较低，硬件设施较差，加上思想保守，文化教育水平不高，对于新鲜实物接受度偏低。

2、农村企业信息化程度不够。

根据调查显示，70%左右的企业拥有一定的信息手段或着手向实现企业信息化的方向努力，20%的企业只有少量的计算机。但除了用作财务、打字机外很少有其它应用，在农村计算机更不可能广泛的运用。

3、支付信用运用范围小。

支付是发展电子商务的一个基础条件，由于我国信用制度不健全，农民也习惯于用现金交易，也成为影响我国农村农业电子商务发展的重要因素之一。

4、农产品物流配送难度大。

在农村，农产品存在着运输难的问题，种子怕挤压、农药类产品有毒、新鲜农产品易变质等，而且农村的配送点相对来说比较分散，不像城市那么集中。有的农村道路崎岖，通车不便，这也给农产品物流配送存在着阻碍。

电子商务

三、分析株洲农村电子商务

发展农村电子商务所面临的问题，首先人才培养体系以及电脑设备不完善：电子商务是通过电脑来实现买卖交易的，就现在的农村发展来看，电脑的使用率属于偏低，用户较少，以及网络使用费用的问题。最为重要的是了解懂得电子商务的人员稀少，无法有效的认知农村电子商务。

其次农民上网比例小并且缺乏实际操作性以及农民的思想受到文化程度影响：有些父母看到新闻上的多次报道有关孩子迷途网吧的事件，就会对网络这个东西很拒绝，还有就是文化程度影响，有的农民可能不识字，连自己的名字都不会写，这样怎么来操作一台属于高科技的电脑那。据有关方面统计，在全国将近7800多万网民中，从事与农业相关职业的网民所占比例不足1%，而且绝大部分是农业管理与技术人员。且高度集中于经济发达的北京、上海和广东、浙江、江苏等地区，真正上网的农民几乎可以忽略不计。其中网络成本较高，大多数农民买不起计算机，是中国农民上网的主要阻碍。现在平均每台计算机的价格约为3000元至4000元；农村电话上网费用元/小时，在加上各种培训费用，普遍农民难以支付如此高的费用。

四、如何发展株洲电子商务

面对株洲农村电子商务的现状与存在的问题，要想解决当前的现状与问题的根本问题在于什么？汪向东给出的答案是：发展农村电子商务，其根本目的或要解决的根本问题，就是要利用互联网打破时空界限、缩短流通环节、沟通供需双方等特点，帮助农民去克服原有的

电子商务

信息弱势，直接对接大市场。汪向东强调，自下而上式的农村电子商务，将能真正解决这一问题。

要想发展农村电子商务就应该“播神火，接地气”，这是“十二五”农村电子商务发展战略，汪向东认为应该从两方面努力。一方面是“播神火”，另一方面是“接地气”。“播神火”，是指“十二五”期间我们要调整以往相对轻视自下而上农村电子商务的偏颇，大力传播、鼓励和促进发展自下而上的农村电子商务，为之营造良好的政策环境，帮助农民解决开展电子商务过程中遇到的自身难以克服的问题，让自下而上的电子商务早日星火燎原。“接地气”，是指“十二五”期间我们要积极探索，将已有的自上而下电子商务体系与自下而上的电子商务结合起来，将靠政府主导的外力推动为主的动力系统与广大农民的内生动力相对接，将悬在半空的农村电子商务落在坚实的大地上，体现在亿万农民的实践中。为此，我们需要继续坚持“十一五”以来国家出台的一系列旨在改善农村电子商务环境的政策，包括缩小城乡数字鸿沟、改善农村网络基础设施覆盖、提高各类网络终端普及率、加快在农村地区推进“三网融合”、降低农民从事电子商务的相关资费、发展电子商务服务业、开展电子商务培训等。

虽然中央对发展农村电子商务提出了一系列的规划，但如果农村最基本的基础都没有，那中央的规划再完善也无法让农村的电子商务达到顶峰，就像建房子一样，要先打好地基，房子才会更牢固，就现在株洲农村电子商务的现状来看，还应做到以下几点，农村的电子商务才能真正的普及。

电子商务

1、应加强基础设施建设；

如何加强基础设施建设呢？要改善农村电子商务就必须改善农村网络设施，就类似于现在的闭路电视机一样，要让网络在农村几乎可以处是普及状态。

2、加强文化教育及引导；

加强文化教育与引导的方法是让农民更明确的了解网络，了解什么是电子商务，电子商务给他们带来什么好处，以及开展电脑培训课程。

3、优化物流配送；

优化重组传统物流体系，找到适合本地的交通工具，建立良好的运输体系。

4、建立健全的农村支付信用；

农村对于电子商务来讲是一个很大的市场，电子商务将拉近买卖的距离，建立了健全的农村支付信用之后，小商贩将不再需赶着小车去农贸市场叫卖，消费者也不需在拥挤的集市中穿梭，电子商务会为农民白日提供更多便捷的服务。

5、突出重点，全面推进。

目前我国尚处于电子商务发展的初期，推动电子商务在主观和客观上的困难都很多，齐头并进不容易也不现实，所以我们在具体实施上应该分步骤进行。对那些经济比较发达，信息化程度相对较高，领导重视，对电子商务有需求和有效益的地区，应鼓励他们不失时机地发展各种方式的电子商务，发挥其示范效应，以便向其他农业方面推

电子商务

广普及。

五、株洲农村电子商务发展的必要性与可行性

（一）株洲农村电子商务发展的必要性

1、发展株洲农村电子商务，可以解决农业信息畅通问题。综合株洲农业结构存在的问题，主要集中在信息问题、技术问题和产品管理、配送问题上，而信息问题是最重要的，后两个都可能从信息问题中得解决。大力发展中国农村电子商务，为工农业等物质能源产业的信息化改革服务，更好地促进它沿时代的方向发展，从而形成信息商务化、数字化。可以将农业生产的产前、产中

、产后诸环节有机地结合到一起，解决农业生产与市场信息不对称的问题，可以帮助领导科学决策，指导生产者进行合理的安排生产，可以有效避免盲目发展带来的对农业农村的不良影响。目前，农业经济增长对物质投入的依赖趋于减少，而越来越依靠信息劳动，依靠人的智力和知识的投入。

2、发展株洲农村电子商务，可以解决制约农业发展的农产品流通的问题。

目前，株洲农产品流通体系不仅在实现正常的产品流通上尚有问题，而且功能也不完善，更不能起到有效引导和组织生产的作用。农民虽然在多方面已经努力地去适应市场的需要，但在销售方面显然与市场经济的要求相去甚远，不能主动地选择最有利的市场去销售，而是被动地等待市场的选择。电子商务的发展无疑为解决农业发展中农

电子商务

产品的流通问题提供了广阔的空间，利用电子商务技术改造传统经济下的流通过程，形成由信息流、资金流、物流、商流组成的并以信息流为核心全新的流通流程，推动中国农村的新发展。

3、发展株洲农村电子商务，可以促进农村经济的发展。就现在株洲农村经济的发展水平来看，株洲还处于比较落后的城市，农村的经济水平与城市经济水平有很大的差距，农村就业机会少，这就是为什么农村人口特别想到外地打工的原因之一。如果把农村电子商务发展起来，这又给农民增加了就业的机会，从而增加了经济的收入，农民的收入增加了，农村的经济也就有了发展。

（二）株洲农村电子商务的可行性分析

1、中国的国家信息基础设施建设迅速发展，为中国农村电子商务提供了良好的基础。

我国的国家信息基础设施建设发展迅速，基本完成框架结构，为中国农村电子商务提供了良好的基础。中国电信已建成开通了覆盖全国的数据通信网络。其中中国公用分组交换数据网1993年建成开通，是中国电信最早建成的数据通信网络，网络规模目前已经覆盖到2200多个城市，并与世界上23个国家和地区的44个数据网互联。中国公用数字数据网1994年开通，目前骨干网已通达所有省会城市，覆盖到2000个县以上城市和2000多个经济发达地区的乡镇。中国公用计算机互联网目前已经有20多个省市的接入网建成，网络节点遍布全国200多个城市，并与美国等5个国家的12个运营商有直达路由连

电子商务

接。中国公用宽带网目前已覆盖全国所有省会城市，20个省的省内宽带网已基本建成。中国公众多媒体通信网主要提供国内信息服务和各种应用。

2、农村信息化逐步完善，为农村开展电子商务提供了基础保障。农村电子商务的竞争阻力小、传统农产品供应链环节较长，从农业生产者到消费者环节较多，导致农产品在储运、加工和销售环节中的成本过高。电子商务将农产品直接推向市场，拓展了传统交易方式的同时简化了供应链环节，降低了农产品交易成本。现阶段虽然涉农网站越来越多，但是农民需要的内容较少，地方性的信息更新不及时，以至于农民看不到最新的信息内容，大部分的信息内容为政府服务信息，产品供应，农民用处较少。农民们更需要类似于预测类的信息，比如讲下一时间段我种什么最赚钱。然而电子商务活动让农民更加及时的获得市场信息。进而通过可靠的市场动态来决定生产什

么、生产多少、如何生产、怎样才能使土地利用效率最大化。其次可以解决小农户的销售途径，避免造成因为产量小而没有用户收购。其次降低农业生产风险。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，更多的是一种习惯性生产行为。这种习惯性行为导致的往往是不了解市场需求状况，造成需求与供给之前的矛盾，给农业生产带来了极大的农业生产风险。农业电子商务的应用在于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，为农业生产者降低农业生产风险，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降低农业生产风险。

电子商务

六、株洲农村电子商务发展前景

农村信息化建设不仅是解决“三农”问题的关键之一，本身也是新农村建设的重要内容。近几年来党和国家为推进农村信息化建设不遗余力，先后出台了一系列扶持农村信息化建设的方针和政策，都将农村信息化建设作为其中的重要组成部分，明确提出要加快我国农业信息化建设步伐。

我们处于互联网大行其道的时代，农民不可能拒绝它，我们所处的是一个信息爆炸的时代，农民自身在受教育程度提高的前提下，对互联网的感知，对互联网的使用随着时间的推移肯定会越来越深入，PT37智能型电子商务信息化交易门户网站的开通为农民带来了新的生机，通过PT37有效的信息化普及和电子商务的应用，加快农业信息化建设，健全信息服务网站，可以为农民提供及时有效的政策、科技市场、就业等方面，全面推动农村市场的新发展。

农村电子商务发展前景如此广阔，也只有与“三农”相关的企业对农村电子商务足够重视，注重对农村电子商务市场需求的研究和培育，早做准备，只有这样，才能赢得先机，在未来的市场竞争中取胜。

结语：农村是一个电子商务发展的潜在市场，与传统贸易相比，成为未来的主要商品交易方式。我们期待它为农民带来更多的利益，为商家创造更大的利润。

[参考文献]:(1)我国电子商务市场发展前景分析 中国企业投资网

(2)中国信息产业网。信息化要闻到20_年中国互联网渗透率将

电子商务

翻番，超过亿

(3) 占锦川。农产品电子商务。北京，电子工业出版社，20_ (4) 刘亚峰，电子商务概念，北京，机械工业出版社 (5) 沈美丽，电子商务基础，北京，电子工业出版社，20_

湖南农村电商工作总结2

山下湖镇成人文化技术学校电子商务培训资料

农村电子商务

培训课程

农村电商班的培训内容

第一节：电商基本概念与基本流程（1课时）

农村电子商务的现状与未来（3课时）

农业电商要弄清楚几个问题（1课时）

第二节：如何进行网购（1课时+实操） 第三节：如何开店基本流程

（2课时，1课时理论,1课时实操） 第四节：如何把产品进行网上销售

（2课时，1课时理论,1课时实操） 第五节：农业如何做好电商并把农产品卖出去

（2课时，1课时理论,1课时实操） 第六节：农村电商运营简单流程（1课时）

看完上面这些图片 你有什么感想？

第1章 电子商务的基本概念及发展

第一节:电商基本概念与基本流程 什么是电商！

电子商务（Electronic Commerce）的定义：以电子及电子技术为手段，以商务为核心，把原来传统的销售、购物渠道移到互联网上来，打破国家与地区有形无形的壁垒，是把现实生活中的商业活动，搬到虚拟的世界当中来进行的。这种交易的方式非常的便利和快捷，打破了时间和空间的界限，是对传统商业形式的一个巨大的变革，目前电商在我国的经济中占有越来越重要的地位。像淘宝、京东、当当等这些都是电商。电子商务的类型

- 1．企业与消费者之间的电子商务（Busine to Consumer，即B2C）。
- 2．企业与企业之间的电子商务（Busine to Busine，即B2B）。

3．消费者与消费者之间的电子商务（Consumer to Consumer 即C2C）

1．企业与消费者之间的电子商务（Busine to Consumer，即B2C） B2C模式

天猫——为人服务做平台 京东——自主经营卖产品 凡客——自产自销做品牌

消费者与消费者之间的电子商务（Consumer to Consumer 即C2C） C2C模式

- 1、淘宝网
- 2、拍拍网
- 3、易趣网

电子商务发展及其概念

电子商务的概念

电子商务是一个发展中的概念。说法 1:

电子商务指通过电子的方式进行的商业贸易。

山下湖镇成人文化技术学校电子商务培训资料

说法 2 :

电子商务是在Internet上进行产品买卖和服务。说法 3 :

电子商务的核心是网络和计算机技术。电子商务的概念

说法之一: 电子商务指通过电子的方式进行的 商业贸易

传统的面对面的商务交易方式正在过渡到世界范围内基于Internet电脑屏幕对电脑屏幕的网络交易方式。它带来了商业乃至人类生活中革命性的转变，其影响与作用远远大于其它电子方式下的经营活动。

电子商务的概念

说法之二：电子商务是在Internet上进行产品买卖和服务。

这是一般狭义的定义。但是今天的电子商务不仅仅是在Internet上的产品买卖和服务。电子商务的概念

说法之三：电子商务的核心是网络和计算机技术 这种思想反映在:

很多网络公司的决策层对不同人才的不同使用；

对公司的定位、对利润来源的选择、对公司发展战略的思考上；

我们可以清醒地看到，很多人实际上在行动中仍把电子商务的重点定位在技术上。未来电子商务的发展趋势

电子商务未来五年的发展趋势是怎样的呢？

我认为电子商务未来有十大趋势，关键词分别是：移动化，平台化，三四五线城市，物联网，社交购物，O2O，云服务，大数据，精准化营销和个性化服务以及互联网金融。

例如：1号店董事长于刚最近在某会议上讲到了未来5年的电子商务趋势，他认为中国的电子商务在未来的五年，还会以每年百分之二十几的速度增长，并且有十大趋势。以下，是他讲话的主要

观点。

电子商务最近一年面临巨大拐点：1.以马云主导的淘宝系，以及京东、1号店等，这些以产品为主要形式的实物型电商;2.以马化腾为主导的腾讯系，以及美团等，这些以服务为主要形式的服务型电商。

第一个趋势，移动购物。大家知道去年年底时候，手机用户已经达到了五亿，而PC用户是亿，而手机的渗透率增速是远大于PC的渗透率的。也就是说在20_年，手机用户将超过PC用户，也就是说电子商务将来的主战场不是在PC，而是在移动设备上。而移动用户有很多的特点，首先购买的频次更高、更零碎，购买的高峰不是在白天，是在晚上和周末、节假日。而移动购物将会革PC电子商务的命，我们要做好准备，我们要迎接这场新的革命。而做好移动购物，不能简简单单的把PC电子商务搬到移动上面，而要充分的利用这种移动设备的特征，比如说它的扫描特征、图象、语音识别特征、感应特征、地理化、GPS的特征，这些功能可以真正的把移动带到千家万户。

第二个趋势，平台化。大家可以看到大的电商都开始有自己的平台，其实这个道理很清楚，就是因为这是最充分利用自己的流量、自己的商品和服务最大效益化的一个过程，因为有平台，可以利用全社会的资源弥补自己商品的丰富度，增加自己商品的丰富度，增加自己的服务和地理覆盖。

第三个趋势，电子商务将向三四五线城市渗透。一方面来源于移动设备继续的渗透，很多三四五线城市接触互联网是靠手机、Pad来上网的，而且这些城市首先经济收入提高，山下湖镇成人文化技术学校电子商务培训资料

再加上本地的购物不便，加上商品可获得性很差，加上零售比先进国家落后。

随着一二线城市网购渗透率接近饱和，电商城镇化布局将成为电商企业们发展的重点，三四线城市、乡镇等地区将成为电商“渠道下沉”的主战场，同时电商在三四线欠发达地区可以更大的发挥其优势，缩小三四线城市、乡镇与一二线城市的消费差别。阿里在发展菜鸟物流，不断辐射三四线城市;京东IPO申请的融资金额大约为15亿美元到19亿美元之间，但是京东在招股书中表示，将要有10到12亿美元用于电商基础设施的建设，似乎两大巨头都将重点放在了三四线城市。事实上，谁先抢占了三四线城市，谁将在未来的竞争中占据更大的优势。

第四个趋势，我认为是物联网。大家可以试想一下这些可穿戴设备和RFID的发展，将来的芯片可以植入在皮肤里面，可以植入在衣服里面，可以在任何的物品里面，任何物品状态的变化可以引起其他相关物品的状态变化。你可以想象，如果你放一个牛奶放进你的冰箱，进冰箱的时候自动扫描，自动的知道这个保质期，知道什么时候放进去，知道你的用量，当你要完的时候，马上可以自动下订单，这个订单作为商家接到订单马上给你送货，刚好下订单可能又会触发电子商务，从供应商那里下订单，而那个订单触发生产，也就是说所有的零售、物流和最后的生产可以全部结合起来。

第五个趋势，我认为是社交购物。希望听到亲人、朋友、意见领袖的意见，作为参考，我们推荐。社交购物可以让大家在社交网络上面更加精准的去为顾客营销，更个性化的为顾客服务。

第六个趋势，O2O。很有意思，昨天沃尔玛全球CEO来上海，他去中远两湾城参观，那里建了一个社区的服务点，那有三个功能，第一是集货的区域，由那个地方集散到顾客手中;第二那个地

方是顾客取货的点;第三个那个地方是营销的点,展示我们的商品,为社区的居民进行团购,帮助他们上网,帮助他们使用手机购物,起了三个作用。但很感叹的是什么呢?传统零售在往线上走,电子商务往线下走,最后一定是O2O的融合,为顾客提供多渠道、更大的便利。

第七个趋势,云服务和电子商务解决方案。大量的电子商务的企业发展了很多的能力,这些能力包括物流的能力、营销的能力、系统的能力、各种各样为商家为供应商为合作伙伴提供电子商务解决方案的能力,这些能力希望最大效率的发挥作用。比如说我们推出一个SBY,这里面有营销服务、数据服务、平台服务、物流服务。刚刚又推出了金融服务,还会有更多的服务。也就是说我们把自己研发出来的,为电子商务本身提供的能力,提供给全社会。

第八个趋势,大数据的应用。大家知道实际上从电子商务的盈利模式逐渐作为一个升级。低级的,盈利是靠商品的差价。下一个能力是为供应商商品做营销,而做到返点,营销所带来的盈利。下一个盈利方面是靠平台,有了流量、顾客,希望收取平台使用费和佣金提高自己的盈利能力。下一个能力是金融能力,也就是说为我们的供应商、商家提供各种各样的金融服务,得到的能力。下一个能力是数据,也就是我们有大量电子商务顾客行为数据,利用这个数据充分产生它的价值,这个能力也是为电子商务盈利的最高层次。而数据,我们知道也是一个逐渐升级的过程,原始的数据是零散的,价值非常小,而这些数据经过过滤、分析而成为了信息,而在信息的基础上建立模型,来支持决策,成了我们的知识,而这些知识能够做预测,能够举一反三,能够悟出道理,成了我们的智慧。所以在整个升级,数据升级,和我们数据价值的升级,我们从中就充分的体现这个大数据的价值。

课后思考题

这几年随着互联网技术的普及,一种叫“电商”的商业形式发展迅猛,已经成为经济发展的亮点。特别是在农村,作为电商的一种形式,网上销售也发展很快,促进了农民增收,也带动了农村经济发展。要想做好农业电商,要在实践之前想清楚五个问题。

山下湖镇成人文化技术学校电子商务培训资料

农业电商要弄清楚几个问题

这几年随着互联网技术的普及,一种叫“电商”的商业形式发展迅猛,已经成为经济发展的亮点。特别是在农村,作为电商的一种形式,网上销售也发展很快,促进了农民增收,也带动了农村经济发展。要想做好农业电商,要在实践之前想清楚五个问题。

第一个问题:卖什么?

农产品总体可以划分为干货和生鲜两大类型。干货,像红枣、杂粮、菌类、茶叶、核桃等,可以快捷地上网交易,与一般淘宝店卖的东西并无明显差异,但缺陷是同类品种太多,容易陷入低价营销的误区,量上去,也不挣钱。生鲜,像水果、蔬菜、生肉、禽蛋等,上网交易有三大致使难点:一是物流成本高,一上网反而贵了;二是损耗居高不下,不比卖了多少,要看烂了多少;三是标准控制很难,一批与一批的东西可能不一样,客户反映不好。所以,干货上网容易,生鲜不容易,传统渠道可能更好。

第二节如何进行网购

网购的诞生使得我们日常中的购物行为变得更加简单和灵活，很多人都已加入到网购这个队列中来。但是也有更多的人也想加入网购，但苦于没有人教，没有人指导，导致到处碰壁，无法进行顺利的网购，这样会让你们觉得网购比去逛街购物更麻烦。其实不是这样的，网购，只要你学会了，就只是点点鼠标的事了 步骤/方法

1、注册(已注册有账户的就不需要了)

打开淘宝网首页()

湖南农村电商工作总结3

今年，我局围绕县委、县政府脱贫攻坚工作总体部署，根据xxx文件精神，结合全域旅游发展，加强政策引导，突出精准帮扶，积极配合牵头部门扎实开展电商扶贫工作。现将旅游电商扶贫工作情况汇报如下：

>一、强化组织领导

为做好旅游电商扶贫工作，我局召开了专门会议，专题研究部署旅游脱贫攻坚电子商务工作，成立了由局长xxx为组长，其他业务骨干为成员的涉旅电子商务扶贫工作领导小组，切实加强精准扶贫工作的组织领导。同时，初步拟定了《xxx局脱贫攻坚电子商务工作实施方案》，对工作进行了责任落实，细化措施，为开展此项工作提供了保障。

>二、工作开展情况

1、积极引导旅游企业、景区、酒店发展电子商务，持续加大网络营销推广力度。指导旅游企业、景区、酒店建立自身网络销售平台，游客可通过网站平台实现预订门票、住宿、商品。文化旅游公司、旅游开发公司、酒店、民族手工艺品等企业主动与携程、途牛、去哪儿、美团等电商平台建立合作关系，利用大电商平台将博湖的精品旅游产品、线路推广出去。截止目前，旅游景区、酒店通过门户网站和电子商务网上支付平台售票3600余张，预订客房2000余间，销售手工艺品2800余件，实现旅游收入112万元。

2、拓宽旅游农特产品销路，提高旅游产业扶贫效益，我局依托博湖有机生态鱼、辣椒、西瓜、蔬菜等丰富的旅游农特产品资源，积极探索旅游电商扶贫新模式。组织开展了旅游电子商务进农村活动。一是采取以“旅游电商服务中心+龙头企业（合作社）+贫困户+网店”的旅游电商扶贫模式，将贫困家庭作为发展旅游电商的重点，引导贫困户积极开办农牧渔家乐、制作手工艺品促进农村富余劳动力就业；二是推广村企结对帮扶旅游扶贫模式，推行景区包村，旅行社、酒店包户，帮助推销农副产品。鼓励旅游景区、旅游企业、酒店、农家乐为贫困人口提供就业岗位，直接带动就业730余人，间接带动就业3562人。景区、星级酒店优先采购建档立卡贫困村生产的农副产品。星级农家乐通过扩大规模，吸纳农牧民就业，50家星级农家乐直接吸纳贫困人口49人就业，间接带动148名农牧民人均增收3500元。

3、以活动促旅游，旅游带脱贫。坚持“以活动促旅游，以旅游促发展”，积极联合各部门各乡镇策划并实施开展农牧民农副产品+农家美食进景区活动共8场次，通过“5A+”的合作模式，引进农牧民、商户到景区开展经营活动，将博湖县特色农副产品与少数民族餐饮融入旅游产业中，不仅为景区融入了鲜活的产业与动力，满足了游客的需求，而且提供了新的就业岗位与致富渠道，带动了农户、商户人均增收2200元，促进贫困户脱贫致富。通过捕鱼节、美食节、西瓜节、垂钓公开赛等活动促进了景区周边客流量，带动经济消费。今年扶持建档立卡贫困户61户143人。带动贫困人口就业年总收入万元，人均增收元

4、精心组织参加旅游电子商务推介活动。按照“月月有活动、季季有亮点、全年无淡季”的要求，突出宣传推介博斯腾5A级旅游景区、美丽乡村旅游点、“农家乐”民俗旅游目的地及体现“吃、住、行、游、购、娱”六要素的旅游产品和配套设施。积极实施“走出去、引进来”战略，组织各旅游企业积极参加xxx会，充分发挥援疆优势，主动赴xxx地宣传推介3次，提升宣传效果。

>三、存在的问题

一是我县电子商务发展处于初级阶段，电子商务发展环境仍需优化。虽然我县旅游资源丰富，特别是地方特色产业优势十分明显。但是，由于没有依托大量的网商群体和交易规模，电子商务产业链不够健全，网络接入、快递物流、第三方仓储、电子商务金融、培训等支撑不力，与其他周边地区相比还有很大差距，不能有效促进旅游电子商务发展。

二是通过旅游电子商务平台开展脱贫攻坚工作载体较少，带动旅游脱贫成效不够明显。

>四、下一步工作计划

（一）加强学习培训。积极组织旅游企业、景区、酒店、星级农家乐管理人员学取外地先进经验。通过赴外取经和邀请知名电商专家开展陪训等方式，指导我们开拓思路，寻找合适发展路径。

（二）加大宣传推介力度，营造电子商务发展氛围。利用传统媒体和网络媒体等形式，特别是微信等新兴媒体宣传电子商务知识，提高电子商务意识，灌输电子商务理念，加大宣传力度。

（三）切实转变观念。电子商务是新生事物，引导涉旅企业盘点自身资源优势、创新发展模式，走出一条具有自身特色的新路子。

更多 总结范文 请访问 <https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发