

# 子洲县电子商务进农村综合示范项目建设进度表 2019 年 12 月

单位：万元 填表时间：2019 年 12 月 30 日

序号	支持方向	项目名称	建设内容和要求	扶持资金额 度	项目承办 单位	完成时限	承办单位责 任人	进展情况	项目完成率
1	县级电子商务公共服务中心建设和农村电子商务服务体系建设	子洲县电子商务公共服务中心运营和镇村电商服务站建设运营	<p>1. 项目建设期内，力争累计服务县域内各类企业 50 家以上；孵化出电商年销售额 100 万元的电商企业 2 家，50 万元的电商企业 5 家，10-20 万元的电商企业（个人）10 家，力争孵化企业年电商销售总额达到 500 万元以上 1 家。</p> <p>2. 让有意愿参与农村电子商务发展的企业、农户等市场主体能在该中心享受所需服务。同时对接商务部信息报送系统，完成日报、月报、年报的自动上报，指导子洲县电子商务进农村综合示范工作各项目板块规范运营。</p> <p>3. 建设乡（镇）级电商服务站 17 个。设有运营服务、展览展示、培训等场地；配备 2 台电脑、1 套电视显示屏，负责数据上报，提供产品整合、销售信息、技术指导、代运营等服务；同时能够结合本乡文化、资源特色，丰富电商发展内容，具备“农产品上行”和“工业品下行”功能。</p> <p>4. 建设非贫困村村级电商服务点 76 个。设有办公运营、展览展示；配备 1 台电脑，1 套电视显示屏，开展电子商务等综合服务。</p>	349.3 万元	西安云集网络科技有限公司	2021.5.27	王欢乐	<p>目前县电商公共服务中心签订入驻服务协议的企业 17 家，其中 4 家实体入驻。累计服务企业 40 余次，服务类容包含淘宝拼多多 多网店开设。</p> <p>2.共完成 18 个乡镇，171 个村级电商服务站调研工作，截止 2019 年 12 月，已建成镇村电商服务站 135 个，其中镇级站点 16 个，村级站点 119 个，其中贫困村 50 个。第一批已经建设镇村电商服务站 68 个，其中乡镇电商服务站 16 个，贫困村级点 26 个，非贫困村点 26 个，第二批站点已经初步建成 67 个村级电商服务站，其中贫困村 24 个，非贫困村 43 个。完成站点人员培训四期，共计约 350 人次。站点已对接农业银行和红白喜事叠加功能服务，发布收购信息 20 余次，下乡指导巡查站点 30 余次。</p> <p>3.对接整理 56 家企业合作社的 25 个种类的产品，上架电商服务中心展示大厅，商家换取产品 25 次，并做好产品登记，展厅共销售产品 17 件。中心接待咨询人员大约 200 人次、接待</p>	

								领导参观 10 余次。配合双十一 2 元试吃活动，通过网店销售红薯接近 400 余单。继续对接电商销售平台，并通过公司现有渠道，打造子洲农产品品牌和销售子洲产品。 4.共编写发布“子洲电商”微信公众号文章 34 篇，连续策划组织“神芪子洲最美陕北”抖音话题活动，播放量近 300 万次。后期继续利用新媒体等平台，做好子洲电商宣传工作。
2	县、镇、村三级电子商务物流体系建设	子洲县三级物流服务体系建设	1、县级仓储分拣物流运营中心建设。2、镇村电子商务物流配送站点建设。3、三级物流体系数据平台建设、4、农村快件下行免费、上行低于邮政价格、5、农村城镇邮件48小时内到达。	249.8 万元	西安科捷物流有限公司	2021.7.4	张华	1、中通、申通、德邦运营协议签署 2、邮政达快递上行协议。3、开始马蹄沟、周检、电市、槐树岔、马岔、三川口、李孝河、水地湾等乡村站点快递免费进村业务 4、实现农村城镇快件进镇免费。5、实现农村快递物流低于邮政价运输出来，6、实现县城物流低价进村
3	供应链体系建设	子洲县畜牧产品供应链体系建设	1. 组建专业电商团队，围绕畜牧等产品流通标准化、品牌化和质量品控，重点完善网销产品的供应链体系建设，建设能够实现网货研发、初级加工、智能分拣的多功能网货中心。围绕子洲县畜牧等产品资源，规范产品的标准化生产和采后商品化处理流程，向本地合作社和农户推广，提高农村产品的品质控制和标准化水平，制定一整套	119.6 万元	山西晋粮一品农业科技有限公司	2022.7.4	拓攀定	1.参加扬州展销会，对接扬州江都区宏信龙超市，扬州烹饪协会。网货供应链标准生产车间正式运行 2，山羊产品的分割包装生产 3，黑山羊产品的的生产制作

		<p>体系化网货标准。</p> <p>2. 助力脱贫攻坚，整合县内加工企业，建成“网货中心+扶贫车间+贫困户”的供应链管理体系，通过网货集中生产，订单生产，为贫困户提供就业岗位等方式，实现产业扶贫的目的。</p> <p>3. 对接知名电商平台和农产品流通企业，积极对接本地畜牧等产品在知名电商平台和农产品流通企业的线上线下销售，让更多优质、安全的农产品以便捷的方式、通畅的渠道进入市场，促进农业增效农产品上行。</p> <p>4. 探索子洲县电商发展路径。引进专业团队对全县的畜牧等产品进行摸底，系统分析全县的资源、区位、人才队伍等方面的优势，找到子洲县电商发展的独特“基因”，因地制宜的提出子洲县电子商务发展的路径和电商扶贫路径，通过电商模式的宣传发布和扶贫典型做法的复制推广，提高子洲县电商在中省市的影响力和电商扶贫中起到的作用，建立专项资金支持的市场创新长效运营机制，总结梳理长效机制系统材料。</p> <p>5. 对子洲县畜牧产业发展现状及发展趋势进行调查摸底，以子洲县工贸局为载体，与县多个机关部门及我县重点农产品企业、合作社间建立会商机制，明确任务，确定品牌带动农产业的产品范围，对竞争环境、消费需求、竞争优势等因素进行综合分析。探索开展畜牧等产品的有效销售途径，形成互相配合、共同推进的协助机制，制订详细的畜牧等产品长效营销机制，制订详细的畜牧等产品网货标准。</p> <p>6. 围绕地理标志认证的畜牧等产品，以县内产业龙头企业为主，整合相关企业、合作社资源，引</p>					<p>4 销售对接白山羊礼盒 200 份</p> <p>黑山羊礼盒 400 份</p>	
--	--	---	--	--	--	--	---	--

		<p>领大中小企业广泛参与畜牧等产品供应链体系建设，形成畜牧等产品供应链销售体系建设报告。</p> <p>7. 线上线下同步拓展，发展新零售，打通畜牧等产品多渠道销售，创新营销模式，在一、二线城市整合营销资源和平台资源，发展新零售，扩大子洲县特色产品知名度和影响力，提升畜牧等产品品牌的市场竞争力。</p> <p>8. 对畜牧等产品品牌营销进行策划、设计，完成产品质量和品牌的定位。对畜牧等产品按照网货标准和农特产品的特点，完成畜牧等产品名称、包装、定价等方面 2 套畜牧等产品营销策划方案。</p> <p>9. 通过政府扶持，企业、个人参与等方式，引导企业、合作社与电商平台对接，成功培育畜牧等产品网销企业(合作社)不少于 10 家，通过自建或订单协议等方式建立 3 处网货标准化供应基地。</p> <p>10. 围绕畜牧等产品，举办不少于 3 次畜牧等产品电商扶贫专场活动，农特产品销售总额不低于 60 万。</p> <p>11. 围绕畜牧等产品，与天猫、京东、苏宁、拼多多等国内知名电商平台达成战略合作供应关系，举办大型电商平台农产品推广、促销活动，组织活动不少于 5 次，畜牧等产品销售额不低于 250 万，促进线上线下整体销量。</p> <p>12. 畜牧产品等子洲农特产品实现线上线下交易额不低于 600 万元，其中线上销售额占总销售额的 50%左右。</p> <p>13. 中标单位必须根据绩效评价要求，整理完整的工作资料，并依法建立健全财务管理制度，设立运营培训专项账，接受绩效评价、专项财务审计</p>					
--	--	--	--	--	--	--	--

		和有关部门的监督检查。					
	子洲县苹果,核桃等水果供应链体系建设	<p>1. 对子洲县“苹果、核桃”等水果产业发展现状及发展趋势进行调查摸底,以子洲县工贸局为载体,与县多个机关部门及我县重点农产品企业,合作社间建立会商机制,明确任务,确定品牌带动农产业的产品范围,对竞争环境,消费需求,竞争优势等因素进行综合分析。探索开展“苹果、核桃”等水果的有效销售途径,形成户型配合,共同推进的协助机制,制定详细的“苹果,核桃”等水果产品网货标准化。</p> <p>2. 围绕“苹果,核桃”等水果主要产业,以县内龙头企业为主,整合相关企业合作社商标和地理标志产品,绿色食品等,引领大中小企业广泛参与“苹果,核桃”等水果供应链体系建设。形成“苹果,核桃”等水果供应链销售体系报告。</p> <p>3. 线上线下同步拓展,发展新零售,打通“苹果,核桃”等水果产品多渠道销售,创新营销模式,在一,二线城市整合营销资源和平台资源,发展新零售。扩大子洲县特色产品知名度和影响力,提升“苹果,核桃”等水果品牌的市场竞争力。</p> <p>4. 对“苹果,核桃”等水果品牌营销进行策划,设计完成产品质量和品牌的定位。对“苹果,核桃”水果产品按网货标准化和农特产品的特点,完成“苹果,核桃”等水果产品名称,包装,定价等方面 2 套“苹果,核桃”等水果产品营销策划方案。</p> <p>5. 通过政府扶持,企业,个人参与等方式,引导企业,合作社与电商平台对接,成功培育“苹果,核桃”等水果网销企业不少于 9 家,通过自建或</p>	99.9 万元	陕西星蝶网络科技有限公司	2022.05.27	杜娟	<p>1. 与中铁建咸阳项目部达成扶贫合作。</p> <p>2. 举办扶贫采购活动 5 场,其中苹果采购 3 场,土豆 1 场,杂粮 1 场</p> <p>3. 为 1 月份的年货节做准备。</p>

		<p>订单协议等方式建立 3 处网货供应基地。</p> <p>6. 围绕“苹果,核桃”水果等子洲农特产品,举办不少于 3 次的电商扶贫专场活动。</p> <p>7. 围绕“苹果,核桃”水果等子洲农产品,与天猫,京东,拼多多等电商平台合作,举办电商平台农产品推广,促销活动,组织活动不少于 5 次。</p> <p>8. “苹果,核桃”水果等子洲农特产品实现线上线下交易额不低于 500 万,其中线上销售额占总销售额的 50%左右。</p> <p>9. 中标单位必须根据绩效评定要求,整理完整的工作资料,并依法建立健全财务管理制度,设立专项账,接受绩效评价,专项财务审计和有关部门的监督检查。</p>					
	子洲县当季农产品供应链体系建设	<p>1) 对子洲县红薯、南瓜、小杂粮当季农产品等产业发展现状及发展趋势进行调查摸底,以子洲县工贸局为载体,与县多个机关部门及我县重点农产品企业、合作社间建立会商机制,明确任务,确定品牌带动农产业的产品范围,对竞争环境、消费需求、竞争优势等因素进行综合分析。探索开展红薯、南瓜、小杂粮等当季农产品的有效销售途径,形成互相配合、共同推进的协助机制,制订详细的红薯、南瓜、小杂粮当季农产品网货标准。</p> <p>2) 围绕地理标识认证的红薯、南瓜、小杂粮当季农产品等主要产业,以县内产业龙头企业为主,整合相关企业合作社商标和地理标志产品,绿色食品等,引领大中小企业广泛参与红薯、南瓜、小杂粮当季农产品供应链体系建设,形成红薯小杂粮当季农产品供应链销售体系建设报告。</p>	119.8 万元	西安兄弟供应链管理有限公司	2022.5.27	孙健森	<p>1, 对于合同内容,规划 2020 年营销方案。</p> <p>2, 截止目前,子洲应季农产品销售为 98000 余元。</p>

		<p>3) 围绕红薯、南瓜、小杂粮当季农产品等子洲农特产品，线上线下同步拓展，发展新零售，打通红薯、南瓜、小杂粮等当季农产品多渠道销售，创新营销模式，在一、二线城市整合营销资源和平台资源，发展新零售，扩大子洲县特色产品知名度和影响力，提升红薯、南瓜、小杂粮当季农产品品牌的市场竞争力。</p> <p>4) 对红薯、南瓜、小杂粮当季农产品品牌营销进行策划、设计，完成产品质量和品牌的定位。对红薯、南瓜、小杂粮当季农产品等产品按照网货标准和农特产品的特点，完成红薯、南瓜、小杂粮当季农产品名称、包装、定价等方面 2 套红薯、南瓜、小杂粮当季农产品营销策划方案。</p> <p>5) 通过政府扶持，企业、个人参与等方式，引导企业、合作社与电商平台对接，成功培育红薯、南瓜、小杂粮当季农产品网销企业(合作社)不少于 9 家，通过自建或订单协议等方式建立 3 处网货供应基地。</p> <p>6) 围绕红薯、南瓜、小杂粮等子洲当季农产品，举办不少于 3 次红薯、南瓜、小杂粮当季农产品电商扶贫专场活动。</p> <p>7) 围绕红薯、南瓜、小杂粮当季农产品等子洲农特产品，与天猫、京东、苏宁、拼多多等国内知名电商平台达成战略合作供应关系，举办大型电商平台农产品推广、促销活动，组织活动不少于 5 次，促进线上线下整体销量。</p> <p>8) 红薯、南瓜、小杂粮等当季子洲农特产品实现线上线下交易额不低于 600 万元，其中线上销售额占总销售额的 50%以上。</p>						
--	--	---	--	--	--	--	--	--

		子洲县中药材供应链体系建设	<p>1、对子洲县“子洲黄芪”等中药材产业发展现状及发展趋势进行调查摸底，以子洲县工贸局为载体，与县多个机关部门及我县重点农产品企业、合作社间建立会商机制，明确任务，确定品牌带动农产业的产品范围，对竞争环境、消费需求、竞争优势等因素进行综合分析。探索开展“子洲黄芪”等中药材的有效销售途径，形成互相配合、共同推进的协助机制，制定详细的“子洲黄芪”中药材产品网货标。</p> <p>2、围绕“子洲黄芪”等子洲农特产品，线上线下同步拓展，发展新零售，打通“子洲黄芪”等中药材产品多渠道销售，创新营销模式，在一、二线城市整合营销资源和平台资源，发展新零售，扩大子洲县特色产品知名度和影响力，提升“子洲黄芪”品牌的市场竞争力。</p> <p>3、对“子洲黄芪”品牌营销进行策划、设计，完成产品质量和品牌的定位。对“子洲黄芪”等产品按照网货标准和农特产品的特点，完成“子洲黄芪”产品名臣、包装、定价等方面2套“子洲黄芪”产品营销策划方案。</p> <p>4、通过政府扶持，企业、个人参与等方式，引导企业、合作社与电商平台对接，成功培育“子洲黄芪”网销企业（合作社）不少于9家，通过自建或订单协议等方式建立3处网货供应基地。</p> <p>5、围绕“子洲黄芪”等子洲农特产品，举办不少于3次“子洲黄芪”电商扶贫专场活动。</p> <p>6、围绕“子洲黄芪”等子洲农特产品，与天猫、京东、苏宁、拼多多等国内知名电商平台达成战</p>	109万元	石家庄悟农广告有限公司	2022.5.27	王涛	<p>1、截止到2019年12月30号完成了子洲黄芪等农特产品累计销售23万；</p> <p>2、有黄芪产品两款，合作企业5家，代理产品14款；</p> <p>3、三家农产品供应基地，其中黄芪供应基地两处，长黄豆供应基地一处；</p> <p>4、参加大型商展活动一次，子洲黄芪等农产品网店三个。</p>



			略合作供应关系,举办大型电商平台农产品推广、促销活动,组织活动不少于3次。 7、“子洲黄芪”等子洲农特产品实现线上线下交易额不低于550万,其中线上销售额占总销售额的30%以上。					
4	农村电子商务人才培训体系建设	子洲县农村电子商务人才培训	5. 两年内完成电子商务基础知识普及培训2300人次,举办子洲县电商培训启动大会1次;举办不少于2次政府机关、电商企业参加的电商知识普及宣讲会;每半年或者一个季度组织一次乡镇干部电子商务培训,主要结合产业深入开发课程,结合案例,助力农产品上行 6. 项目期内完成500人(次)以上的实操培训,每期培训不少于5天;根据人员组织情况及课程内容,确定每期具体培训时间,主要培训内容包括网店开店、运营实操、客服管理、广告推广、美工设计、文案设计、社交电商等实操 7. 培训前后做好各类宣传,包括媒介宣传、新闻宣传、中省市主流媒体和微博微信等新媒体平台、典型宣传等	149.89万元	杭州精诺网络科技有限公司	2021.5.27	雷杨、常江	1. 研发了3套新的课程,主要是网红带货、系媒体、短视频制作及社交电商运营; 2. 组织了四期实操培训,其中包括一次全县抖音短视频创意比赛活动,学员们参与度很高的; 3. 开展了学员一对一实操指导,主要针对农产品上行、网店装修、短视频制作、文案策划及各类疑难问题; 4. 整理了全年度工作,讲师团队开展了部门例会,制定了2020年培训计划; 5. 做了部分学员的回访,针对性的整理了一些问题,便于讲师后期改进; 6. 对接了天猫官方年货节活动;  深入了解了当地的供应链基本情况,便于后期匹配合适的资源给到学员们!
5	农产品上行服务体系建设	子洲县农产品上行服务体系建设	建设内容:(一)农产品品牌培育,完成子洲县区域公共品牌形象设计、区域公共品牌管理维护规范、区域公用品牌推广规划。 (二)建设线上线下营销体系。线上通过对接入驻国内知名平台,策划2场农产品线上营销活动,扩大农特产品的上网销量,提高县	198万元	西安快科网络科技有限公司	2021.5.27	梁娜	1、提交神芪子洲公共品牌提案册子,等待局里确定。 2、对接西安曲江国际会展中心年货节。 3、企业增值服务,子洲县红鑫正茂商贸有限责任公司注册商标,文字标分

		<p>域电子商务交易额。</p> <p>建设要求：（一）品牌塑造调研。对子洲县绿色产业发展现状及发展趋势进行调查摸底，以子洲县工贸局为载体，与县多个机关部门（农业局、工商局、质监局、食药局等）及我县重点农产品企业、合作社间建立会商机制，探索开展子洲县公共品牌建设的有效途径，形成互相配合、共同推进的协助机制，制定子洲县公共品牌打造方案。</p> <p>（二）公共品牌打造。打造子洲县农产品公共品牌。对子洲县公共品牌进行策划、设计、注册，打造符合网销标准的产品可贴标使用公共品牌，使公共品牌成为子洲县的优质产品标志；组织相关部门、行业协会、重点企业进行专题分析，制定子洲县品牌旗下相关产品标准，完成产品质量和品牌的定位。对重点企业加强指导，提高企业品牌发展意识与培育能力。</p> <p>（三）公共品牌包装设计。对子洲县 3 至 5 个农特产品，重点做好已经注册的品牌“绿色子洲”和地理标识认证的“子洲黄芪”“子洲黄豆”等产品的按照网货标准和农特产品的特点及子洲县企业实际需求。提供产品产品包装的设计，每个产品设计 1 套产品包装，并根据产品特性，每款产品设计至少 2 个规格的包装，总计包装款式不低于 10 款。提高包装的应用率，并附设计说明以供评选使用。</p> <p>（四）公共品牌推广宣传。制定公共品牌推广方案，进行营销策划和宣传推广。举办公共品牌发布会和大型农产品推介活动 3 次（一二线或省会城市 1~2 次，地市、县 1~2 次）。在国家级和省级主流媒体每年进行广告刊登或软文报道</p>				<p>别注册 30、31、35 类目。</p> <p>5 分钟的电商宣传片剪辑完成</p>	
--	--	--	--	--	--	---	--

		<p>不少于 2 次，其中国家级至少 3 次。引导企业、合作社、个体电商与电商平台成功对接、培育网销企业、合作社、个体电商不少于 8 家。</p> <p>(五) 制作一部电商品牌宣传片，用于宣传子洲县公共区域品牌。</p> <p>(六) 引导企业、合作社与天猫、京东、苏宁、拼多多等国内知名电商平台达成战略合作供应关系，举办不少于 2 次电商扶贫活动，每场活动本地农特产品销售总额不低于 50 万。举办至少 2 次农产品电商平台推广、促销活动，每次销售额不低于 300 万（其中当地农特产品上行量不低于 200 万），促进线上线下整体销量。</p> <p>(七) 建立专业团队为子洲县农产品、民俗产品、乡村旅游等农特产品网络销售，提供品牌注册、品牌培育、包装设计、网络营销策划服务。</p> <p>(八) 通过县域公共品牌的系统策划、拓展推广渠道，打造出具有地域特色的农产品电商品牌与高识别度的子洲特色产品供应链体系与公共品牌。。电子商务交易额同比增长 30%以上；农村网络零售额同比增长 20%以上；农产品网络零售额同比增长 30%以上。</p> <p>(九) 引导协助企业申请品牌认证进行奖励补贴，培育农产品网络知名品牌。根据公共品牌 VIS 手册，挑选 3 款子洲县核心农产品，每款制作 500 个包装，用来展览展示。</p>					
--	--	--	--	--	--	--	--