

网店开店的基础及朋友圈推广农产品的技巧

封开县国家级电子商务进农村综合示范项目培训

讲师简介

梁明才

封开县中广职业培训学校执行董事兼教师

封开县爱美家政服务有限公司特聘培训师

中国国际电子商务农村电商讲师



农村电商的意义：

在过去几年的发展中，农村电商对于扶贫攻坚事业的开展，对于农村经济发展产生了积极的促进作用。电商作为新兴业态，既可以推销农产品帮助群众致富，所以农村电商在推动乡村振兴发展中起到关键性的作用。目前，农村电商要解决的有几个难题，首先是农村物流的基础设施的完善，其次是农产品的品牌塑造，最后是电商人才的培养。随着农村电商的发展，要鼓励更多的人才回乡创业，为乡村振兴尽到更多职责，让家乡发展得更好！



1

开店准备

2

开店进驻

3

无线端开店流程

4

朋友圈推广农产品的技巧

开店准备

■ 网店开设准备

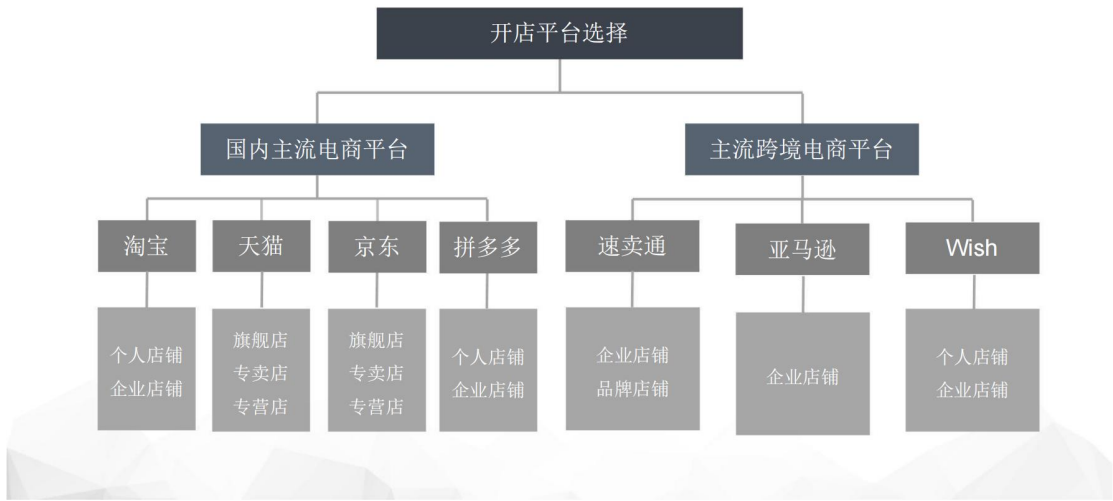


开店平台选择



网店选品分析

开店平台选择



国内主流电子商务平台

平台	细分平台	店铺类型	平台费用	入驻条件
淘系	淘宝	个人店铺 企业店铺	消保保证金	自有品牌 商标权人授权
	天猫	旗舰店 专卖店 专营店	1.保证金：TM标10万或15万，R标5万或10万 2.软件服务费：3万或6万 3.实时划扣技术服务费：类比销售额的百分比	
京东	第三方零售平台	旗舰店 专卖店 专营店	不同类目扣点、平台使用费和保证金都不同	1.旗舰店：三证合一营业执照、法人证件、一般纳税人资格证、银行开户许可证、旗舰店授权书 2.专营店、专卖店：三证合一营业执照、法人证件、一般纳税人资格证、银行开户许可证、普通授权书
	京喜拼购平台	旗舰店 专卖店 专营店		
	自营零售平台	京东自营店		

国内主流电子商务平台

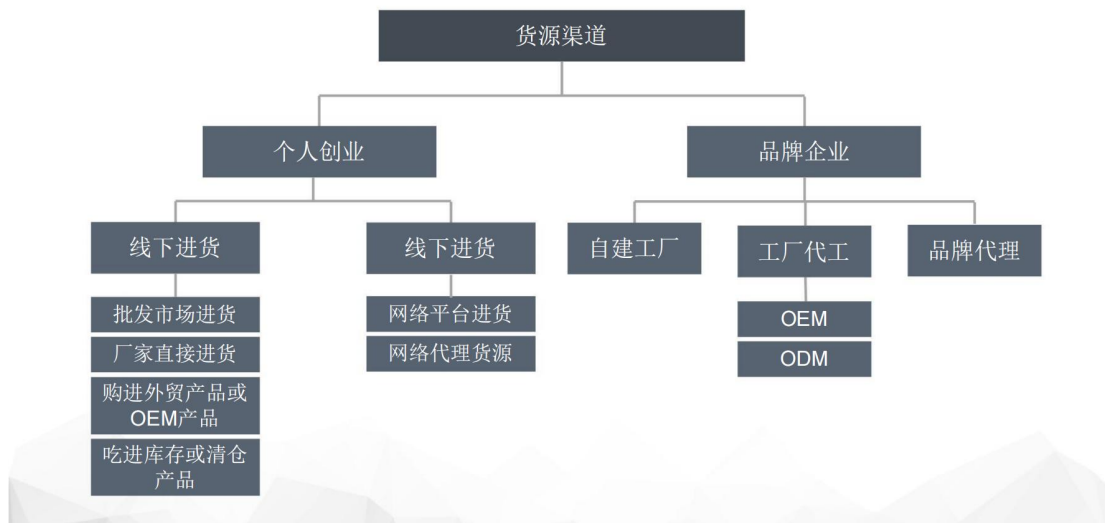
不同点分析

名称	基因论	商业模式	运营	资源	定价权
淘系	服务公司	市场	各种小二	活动和固定模块非常多	价格由市场决定
京东	零售公司	超市	类目运营	可利用资源较单一（京东团购）	全网最低价

跨境主流电子商务平台

平台名称	入驻条件	平台费用	佣金	回款周期	物流	竞争度	平台运营
速卖通	必须是企业，而且有商标才可以入驻。	电子烟、手机类目：30000元。真人发类：目50000元。其他类目：10000元。	5%-8%	3-15天	以自发货为主	总体竞争不是特别大	有店铺，需铺货
亚马逊	个人和企业都可以入驻。	月租：专业卖家每月39.99美元，个人卖家无月租费。销售费：专业卖家无需付费，个人卖家每件收0.99美元。	5%-15%	14天	FBA物流，做FBA就必须压货	竞争激烈	无店铺概念，以主打精品模式为主

网店选品分析——货源渠道



货源渠道



货源渠道

品牌企业



自建工厂

自建工厂模式下，企业可以自主拥有完整的研发、供应链、制造、质量、成本控制等综合能力。



工厂代工

包含OEM和ODM两种方式。OEM是生产者不直接生产产品。ODM是企业根据另一厂商的规格和要求进行代研发。



品牌代理

企业可以寻找品牌供应商，获得品牌授权许可，从而获得生产、销售某品牌产品或者服务的代理权限。

开店进驻 ——以淘宝为例

开店入驻



准备内容

- 1.一个淘宝会员帐号
- 2.一张开通网银的银行卡（农行、工商、招商等）
- 3.支付宝实名认证
- 4.要有货源

• 1.登录淘宝买家帐号，点击免费开店



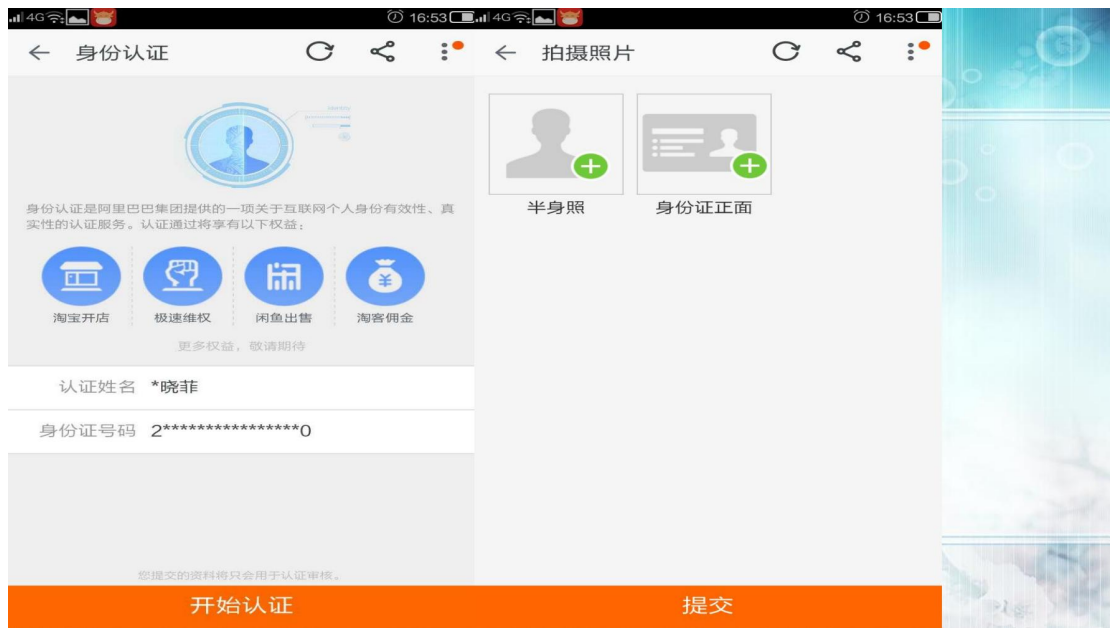
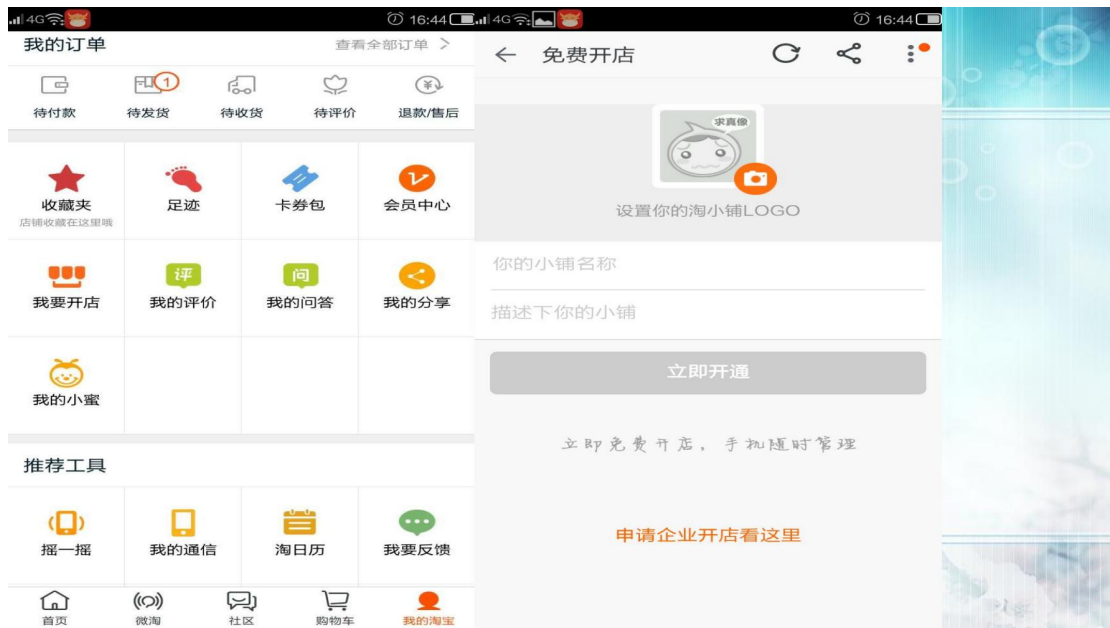
• 2.通过支付宝实名认证，开店认证

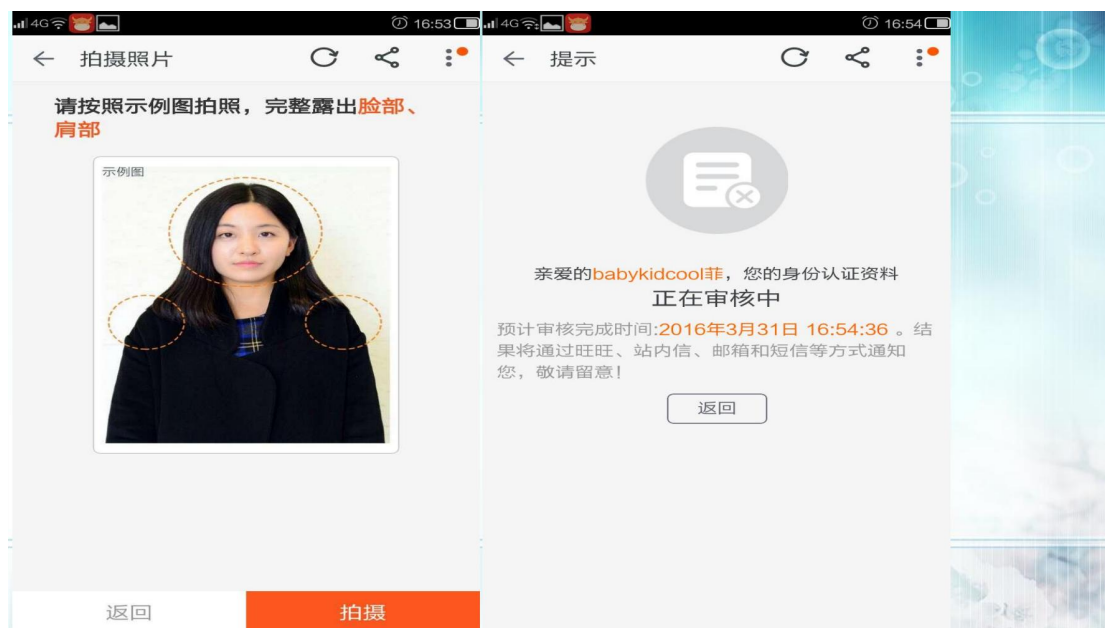




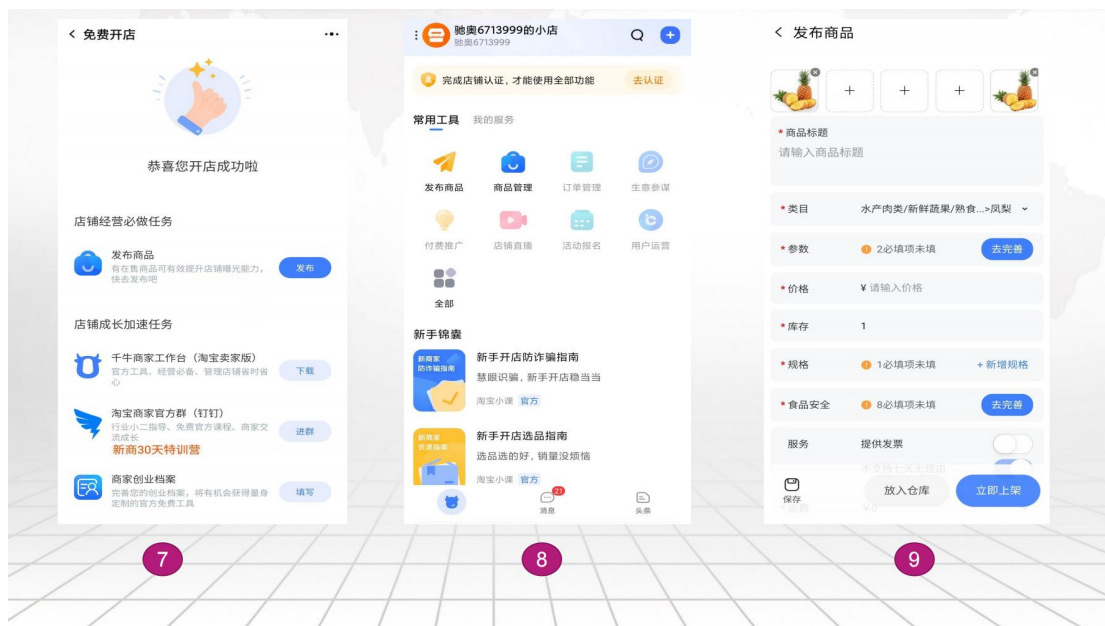
- 点击立即认证











小结



朋友圈推广农产品的技巧

目 录

朋友圈推广的农产品图片跟文字的答配

朋友圈发圈的频率控制

朋友圈吸引粉丝的方法

朋友圈推广农产品图片跟文字的答配

农产品图片拍摄效果, 不仅要在形状, 质量, 色泽得以充分展示, 而且还要诱人但不过分夸张。农产品的卖相极其重要, 它将影响整个产品的成交率。



案例

看起来金灿灿，吃起来甜蜜蜜，
轻轻咬一口，果味盈满舌尖！它
就是江川神湾凤梨



案例

导演伊利亚·苏雷曼离开自己的祖国巴勒斯坦，找寻一个日常生活中不需要应对检查哨、路障、暴力和身分检查的地方，他动身前往纽约、巴黎等城市，然而世界再大，不如他乡，他在巴黎纽约仍旧看见家乡的影子，他想念家乡的土壤，想念阳台后面的那一片柠檬树林，想念那一颗芳香的柠檬味道。

苏雷曼爱吃的小柠檬15元10个包邮
Show Less



人物营销

应季空运水果 最新鲜的送给你 ❤️

有 妃子笑荔枝二斤
有 浮宫杨梅一盒
有 泰国山竹一斤
有 海南红心火龙果两枚
惊爆价 88元包配送



惊爆价

🔥 进口水果组合小套餐

有 澳洲无籽红提一斤
有 台湾手撕凤梨一个
有 进口丑梨两个
有 进口彩皮梨两枚
有 红心火龙果两枚
团购价 85元送到家



团购价

朋友圈发圈的频率控制

每天发圈的次数控制五次以内，每次间隔两小时以上，如果发的次数太多或间隔时间短，如果每天都发几十条广告，实际上会让微信朋友的反感，屏蔽没商量了，起到反效果

建议朋友圈发圈的最佳时间段：早上：6:50-7:30
9:30-10:00
中午：12:20-13:00

下午：15:30-16:30

晚上：19:30-21:30

熟悉顾客刷朋友圈的时间点，抓准发布时机，争取更高曝光量，成交是结果，要培养和建立信任的过程。

案例

这个搞双11活动的商家5分钟内连续发了三次广告，这就是在刷屏让人感觉太烦了，可能会让人拉黑



朋友圈吸引粉丝的方法

微信转发集赞法

加深了解和信任

做好回访客户

案例

深入分析消费者心理，利用多元化的吸引方法，利用微信转发集赞法，让老客户得到福利，带动新客户，扩大客户圈。平时在朋友圈经常发一些关于你所销售的农产品，由生长到成熟的过程，让潜在的客户对他们想要的农产品有个大致了解，加深圈里朋友的印象和信任。



选择适当的时间，通过微信或电话了解客户的需求和食后感，以便自己有进一步的改进



小结

网店开店的基础及朋友圈推广农产品的技巧

开店准备

平台选择 — 货源渠道

开店进驻

会员帐号 — 实名认证

信息设置

修改店铺信息

朋友圈推广技巧

图片文字配答

发圈频率

吸粉方法

用心前行 筑梦远航

谢谢聆听

希望大家能学以致用