

经济新闻 | 关注

从刷墙战术到直接铺点 电商巨头纷纷布局农村电商 村民们开始网上“赶集”

如果你认为电商还只是城里人玩的东西,那就大错特错了。从去年到今年,国内两大电商巨头,阿里巴巴和京东,不约而同地将目光聚焦在了中国广大无垠的农村市场上,从最开始的刷墙战术,到如今的渠道下沉,深入村口铺点,电商们对农村市场的重视程度越来越高。正如消费者是需要被教育的,电商们的这一系列动作也确实带来了明显的成效,村民们从赶集购物的传统手段,已经转变为在网上购买衣服、生活用品,甚至家电、汽车。那么,农村市场会成为电商平台的下一个蓝海吗?电商们的最终目的又在哪里? 郑州晚报记者 赵柳影



两大电商巨头 看上农村

9月底的豫中,华北平原。满眼绿油油的田地,湿漉漉的泥土气扑面而来,已经收割的玉米随意码放在路边,金灿灿的,晒得干硬,透着谷物的香气。

不远处,便是新乡市橙色标示的农村淘宝服务站,据悉,从2015年8月,河南新乡开始布设农村淘宝服务站,迄今已经建成37个站点,大概覆盖影响新乡30万人。

不约而同,2015年,京东也在加速实行“电商进农村战略”,随着“京东帮”与第三方承运商配送加密双渠道下沉。2015年4月12日,河南省最后未覆盖的两个县级市洛阳市栾川县和三门峡市卢氏县分别通过第三方承运商配送渠道下沉和“京东帮”服务站开通配送,从而完成河南省辖区17个地级市、50个市辖区、21个县级市、88个县大家电配送全覆盖。

相错无几的时间点,相差不

大的战略布局,却反映了电商平台的同一个目标——农村电商。

确实,业内普遍认为,目前农村电商正处于政策的红利期。今年两会期间,互联网+概念首次写入政府工作报告,中央一号文件也表示,支持电商、物流、商贸、金融等企业参与涉农电商平台建设,开展电商进农村综合示范。这说明,社会力量的注入将引爆整个农村网购市场。

电商下乡,村民购物方式发生转变

那么,目前,河南的农村电商发展如何呢?或许,我们可以从几个点来窥探一般。

我们先把目光集中到阿里巴巴的农村淘宝项目上。崔宁是土生土长的新乡人,同时也是新乡县翟坡镇西营村“村淘”服务站的合伙人,西营村是翟坡镇较为边缘的一个乡村,当得知阿里巴巴农村淘宝与新乡携手,崔宁便作为合伙人,加入了农村淘宝的行列。

“开业约一个月,村里人便都知道了我的农村淘宝站,8点一开店,陆续便有人过来看货、询价,每到中午忙完了农活的村民路过时总要来转转。”崔宁说,由于年轻人外出打工,村里更多的是老人和孩子,不懂电脑、不会上网,但如今,不管男女老少,走过他的淘宝站,总会问上一句“我的包裹到了吗?”

经过一个多月的耐心指导和培育,现在村里跳广场舞的大爷大妈,还有专心带小孩的家庭主妇,都学会网上购物,不管是清一色的舞蹈服,还是母婴产品,都是通过崔宁在网上购买的。

“觉得太稀奇了,我第一次网购就是买的舞蹈服,便宜还好看,村里除非遇上赶集,也没什么地方可以买东西,我们年纪大了,不像年轻人可以去镇上,去市里,我们买东西不太方便,但

网购就方便多了。”今年已经60多岁的陈女士说。

而对于京东的布局,或许从一系列的数据我们会看得更清晰。

据京东华中区总经理易文杰表示,河南是京东农村电商和渠道下沉在中部地区的重要布局之一,自2015年1月18日正式在河南中牟县建立河南首个京东帮服务店后,短短4个月时间,已经在河南4-6级地区建设超过20家京东帮服务店和4家县级服务中心,招募了近500名乡村推广员,新增覆盖超过2000个行政村,“许多非常偏僻的农村地区,由于京东渠道下沉,都能享受到京东送货上门服务”。

“我们村里现在不少人买家电,不再选择去家电市场,而是直接在网上购买了。”河南中牟县一位村民说。

而对于阿里巴巴和京东的一系列举措,不仅改变了村民的购物方式,也间接影响了当地的一些实体店。“原来我们买家电,都需要到镇上,甚至市里的家具城才能购买,现在不管是在农村淘宝上,还是京东,都可以直接购买。结果,前不久,我发现镇上和市里的一些家具城把宣传车开到我们村门口,天天喇叭广播有促销活动,吸引大家前去。”西营村的村民李先生说。

当地政府支持,吸引年轻人回乡创业

其实,从决定发展农村电商到实施政策、落地铺点,不管是阿里巴巴,还是京东,几乎都是从去年开始播种,今年便收获多多,无论是店铺的经营状况还是数量增多,这一切成功的背后,离不开当地政府的支持。

在采访中,记者发现作为各县市区,甚至村政府,对于农村电商的发展十分欢迎和支持,据新乡

县当地一名政府人员介绍,该县拿出300万支持农村淘宝项目,帮助宣传政策、选址、招募合伙人等。

“本身作为县市区,在经济发展上就比较有短板,大的公司项目往往会选择大城市布局,先进的高科技产业也不会优先考虑三线地区,因此,我们只能结合自身的发展优势,比如我们的农产品、土特产,或者当地的一些产业优势,然后与电商结合起来,互通有无。”该政府官员说。

此外,不仅在河南,甚至在中国,各个村镇都存在一个普遍现象,就是年轻人外出打工,留下的都是老人和孩子,这对于一个区域的经济来说,是致命的短板和打击。而农村电商的发展,不仅可以为村镇带来新兴产业,同时也会吸引很多当地的年轻人回乡创业。

“年轻人是财富,他们敢想敢做敢拼,思维活跃,因此我们也希望借助农村电商可以引导年轻人回归,为家乡做贡献。”上述政府官员说。

未来的农村电商是一个生态

在采访中,记者发现,在农村电商发展的初期,很多事情是需要企业来免费提供的,比如农村淘宝的合伙人免费为村民代购产品,甚至物流配送,而京东的家电在初期也是免费为市民送货上门、维修等。

或许,在市场培育初期,企业需要付出一些真金白银和时间精力,但农村电商最终的发展方向会如何?

阿里巴巴农村淘宝事业部总经理孙利军表示,买卖商品绝非农村淘宝的终极目标,最终要实现的是智慧农村,

把每个村级站点升级为生态服务中心、民生服务中心,而依托阿里巴巴集团的生态圈,阿里旅行、阿里健康、阿里通讯、蚂蚁金服等17个事业部,只要能够在农村上面为农民服务的,都将拉到农村淘宝这一大平台落地。

如此看来,对于农村电商的未来,阿里巴巴正在下很大的一盘棋。

“目前从国家政策环境看,‘互联网+’提供了一个顶层设计的理念,而以京东帮服务店为代表的‘京东帮’模式则让‘互联网+’在农村、农业领域落地生根,消除了横亘于城市与农村间的巨大鸿沟,实现了城乡一

体化发展,促进了消费公平。”京东仓储相关负责人表示,京东帮服务店是实践国家“电子商务进农村”和京东渠道下沉两大战略的重要举措,未来2年,京东帮服务店将完成一县一店的布局,力争消除城乡家电价格歧视,做到全国同价,让村里人享受与城里人同等的消费服务。

“未来的农村电商会像城市一样,形成一个生态,而不仅仅只是一个个单列的产业或者形式,只不过对于农村的培育期会比城市需要的时间更长,但我们有耐心,因为未来更多的市场和潜力都在农村。”京东相关负责人说。

