

汾阳市乡村e镇培育方案

目 录

一、汾阳市基本情况介绍	4
二、汾阳市杏花村镇乡村 e 镇现有建设基础	5
1、白酒产业发展基础实力雄厚	5
2、汾阳市电商发展已凸显成效	6
3、汾阳市电商配套物流体系完善	7
4、吕梁市、汾阳市政府配套政策	8
三、建设方案	8
3.1、指导思想	8
3.2、基本原则	9
3.3、规划范围	10
3.4、功能分区	11
3.5、主要目标	12
3.6、预期效果	13
3.7、重点任务	16
3.7.1、乡村 e 镇主导产业培育	16
3.7.2、电商企业培育引进	18



3.7.3、跨境电商发展	21
3.7.4、区域公共品牌打造	22
3.7.5、乡村 e 镇商业带头人培育	25
3.7.6、电商公共服务体系建设	30
3.7.7、基础配套设施建设	33
3.7.8、招商引资	35
3.7.9、创业创新	37
四、建设规模	39
五、申请资金	39
六、投资运营主体	39
七、运营模式	39
八、投融资及盈利模式	39
九、实施步骤	40
十、保障措施	43



一、汾阳市基本情况介绍

汾阳市基本发展情况汾阳市位于晋中盆地，西依吕梁山，东临汾河水，现辖 11 个镇，3 个街道办事处，166 个行政村，38 个社区，国土面积 1179 平方公里，总人口达 44 万人。汾阳市交通便利、区位优势明显，自古便有秦晋旱码头之称，素有经商传统，商贸物流业较为发达，是驰名中外的汾酒、汾州核桃、汾州小米的故乡。近年来，汾阳市依托传统优势产业，大力推动网络经济与实体经济深度融合，积极发展电子商务产业，使得电子商务得到了较快发展。据不完全统计，汾阳市已有电商企业 1500 余家，已具规模电商企业不下百家，直接带动电商从业人员达 1 万余人，2021 年网上销售额达 12 亿余元。2019 年、2020 年连续两年汾阳市杏花村镇被阿里巴巴评为中国淘宝镇。

汾阳投资环境最优。我们推出奖励政策，对 1000 万元以上的项目落地中介人，给予 0.5%-1% 的奖励。对引进的“高精尖缺”高层次人才，实行协议工资或年薪制。我们提供最优服务，对引进的企业、项目给予土地、电价和财政奖补等优惠政策。实施企业投资无审批承诺制，提供标准厂房、公寓，政府代企业办理各类手续。

汾阳市拥有悠久的酿酒文化历史，聚集了最大的酿酒企业群。



是中国清香型白酒的发源地核心产区，汾酒集团所在地；汾阳具有丰富和高质量的白酒全产业链，拥有极具文旅价值的酒文化旅游资源，在打造乡村 e 镇方面，具有突出的优势，充分发挥白酒资源聚集和酒文化资源的两大资源优势，把汾阳打造成一个酒+文旅产业融合发展的白酒产业生态，释放是产业生态的魅力。

二、汾阳市杏花村镇乡村 e 镇现有建设基础

1、白酒产业发展基础实力雄厚

汾阳市杏花村镇位于吕梁山东麓子夏山下，汾阳市境东北部，太原盆地西缘，总人口 4.8 万人，镇域面积 85.38 平方公里，交通非常便利，青银高速、太中银铁路、307 国道横穿而过。全镇耕地面积 3.7 万亩，辖 10 个行政村，2 个居委会，有 4 个党总支、25 个党支部，772 名党员。是全国重点镇、中华名酒第一村、国家特色景观旅游名镇，是全国最大的清香型白酒生产基地、山西省百镇建设示范镇。于 2016 年 10 月被评选为全国首批特色小镇，2018 年 12 月被住建部评选为中国第七批历史文化名镇，多次被评为省级文明单位；2019 年、2020 年连续两年被阿里巴巴命名为中国淘宝镇，2020 年 2 月被山西省委命名为“省级标杆乡镇党委”，2020 年被评为第六届全国文明乡镇。

2007 年汾酒酿造技艺被列入第一批国家级非物质文化遗产，



并且进入申报世界文化遗产预备名单。为加快特色小城镇建设，杏花村镇以汾酒知名度为基础，形成了酿造产业为支柱，旅游开发为突破口拉动全镇经济发展和社会协调的全新模式。杏花村酒业集中发展区的规划与建设，是我省转型综改标杆项目，发展区上连酿酒高粱种植，下延酒糟养殖，是推进农业产业化的龙头项目和转型发展的示范项目，具有极其重要的积极带动作用。如今杏花村，厂景如画，酒如泉涌。名酒汾酒、竹叶青、白玉汾、玫瑰汾、国藏汾酒、青花瓷汾酒、中华汾酒等都已打入国内外市场，成为酒中佳品。杏花村、竹叶青现为全国驰名商标。杏花村拥有全国唯一一座独立的汾酒博物馆，藏有中外各界名人的书画作品3000余幅，并兴建了“酒都碑廊”。酒都杏花村气候宜人，环境舒适，正期盼客人的光临。

2、汾阳市电商发展已凸显成效

汾阳市具有良好的电商基础条件：具有成熟的电子商务产业园区1个、电商孵化基地和培训基地2个、物流园区5个等基础设施。具有良好的品牌电商基础条件：特色产品品牌众多，如汾阳“汾酒”“竹叶青”、“汾州香”小米、“汾州核桃”等均有开展线上销售。2021年全市电商交易额达269686.1万元有电商主体企业260余家，从业人员两千余人。



杏花村镇东堡村作为远近闻名的酿酒专业村,经过多年的发展,该村围绕白酒生产已形成了一条完整的产业链,近几年电子商务发展迅速,带动杏花村镇“双十一”当日销售额达到 5000 万元以上,全年销售额约 1.2 亿元。截至目前,该村注册电子商务的共有 267 户,全部经营酒类产品,其中年营业额百万以上的有 10 户,带动相关从业人员 3000 余人,产品远销省内外。杏花村镇具备发展乡村 e 镇较好的电商基础。

3、汾阳市电商配套物流体系完善

目前现有汾阳市电商仓储快递分拣配送中心、京东物流、菜鸟乡村(中通快递、申通快递、百世快递)共同配送中心、顺丰速运等快递分拣场所,全年快递进港量高达 8000 多万单。自汾阳市电商仓储快递共同配送中心于 2021 年 9 月 29 日成立以来,服务本地电商客户 120 余个,累计揽收并发往全国各地货物达 800 万单,助力汾阳市电商企业高效发展。

国家电子商务进农村综合示范项目工作的开展,有效促进乡村振兴长效发展,助推农业升级、农村发展、农民增收,全面提升农村流通水平,大幅提高农村物流配送能力,在本市物流龙头企业自有设施与场地的基础上,通过整合汾阳市现有的物流资源,目前整合完成成一个电商快递共配中心,占地面积 5000 平



米，配送车辆 50 余辆，目前园区已完成两家快递整合，集中收配，完成改造 10 个镇级快递分拨中心，投入运营 117 个电商服务站点，单日派送量达 2.4 万单，通过各方资源整合，优化农村投递网络，提升农村电商快递配送能力，目前实现快递到镇，配送到农村 24 小时达，已全面降低社会物流总成本，实现乡镇快递覆盖率 100%，村级网点覆盖率占比 30%，预计本年度 10 月实现村级快递网点全面覆盖，为我市农村电商生态夯实基础，推动农村电子商务健康发展，实现多方共赢。

4、吕梁市、汾阳市政府配套政策

吕梁市政府及汾阳市政府高度重视电商发展情况，已发布《吕梁市开发区高层次科技人才引进管理办法》《吕梁市“十四五”现代服务业发展规划》，拟定乡村 e 镇配套政策《汾阳市乡村 e 镇项目验收办法》《汾阳市乡村 e 镇项目日常监督管理办法》《汾阳市乡村 e 镇项目资金管理及拨付办法》《汾阳市乡村 e 镇固定资产管理办法》详见《汾阳培育“杏花村镇乡村 e 镇”印证材料》，汾阳市已计划投入配套资金支持乡村 e 镇发展。

三、建设方案

3.1、指导思想

以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，全面贯彻落



实党的十九大和十九届历次全会精神，深入贯彻落实习近平总书记视察山西重要讲话重要指示精神，按照省委全方位推动高质量发展的目标及山西省商务厅《山西省培育乡村 e 镇工作实施方案》文件要求，坚持以人民为中心的发展理念，充分发挥市场在资源配置中的决定性作用，更好发挥政府作用，因地制宜，实事求是，服务构建支撑高质量发展的现代产业体系。以产业发展为核心，坚持创新驱动、绿色发展，着力提升供给效率水平，以提升电商应用水平为重点，线上线下融合为抓手，培育壮大市场主体，充分激发市场主体活力和内生动力，为经济社会持续健康发展提供新动能、新平台、新支撑，助推乡村振兴，全方位推动高质量发展。

3.2、基本原则

市场主导，政府引导。根据省负总责、市县抓落实的工作机制要求，细化政策措施，加强指导监督和绩效管理。发挥市场对资源配置的决定性作用，引导社会资本参与乡村 e 镇建设，充分激发农村市场主体活力和内生动力。政府优化政策供给、提升服务和治理水平，营造公平营商环境和放心消费环境。

因地制宜，鼓励创新。尊重乡土文化特点和白酒生产流通规律，挖掘产业优势，突出区域特色。尊重基层首创精神，分层分



类，立足区域实际，大胆开拓创新，与区域经济协调推进，实现电子商务和区域经济融合发展。

特色引导，先行先试。立足当前，着眼长远，从实际出发，根据资源要素、禀赋条件、特色产业和比较优势，挖掘本地最有基础、最具潜力、最能成长壮大的产业，做强做精主导产业。培育壮大市场主体，精准发力，特色化成长，不搞“一刀切”“面子工程”，避免百镇一面。乡村e镇的总体规划、主体功能区建设和产业定位相适应，依托小尺度空间集聚细分产业和企业，促进生产力布局优化和产业转型升级。

3.3、规划范围



以东堡村、西堡村、上堡村、下堡村、小相村、冯郝沟村为



核心的 4.95 平方公里范围内。

3.4、功能分区

构建“五大中心+四大基地+三大平台+两大研究院”的功能分区。

五中心：乡村 e 镇电商公共服务中心，物流仓储配送中心，电商产业培训孵化中心，电商产品展示体验中心，电子商务大数据信息中心。

四大基地：白酒智慧生产示范基地，跨境电子商务创业培训基地，网红直播基地，文旅及品牌推广基地。

三大平台：电商公共服务平台、寄递物流公共信息服务平台、网络销售平台。

两大研究院：电商发展研究院和白酒产业发展研究院

围绕白酒生产企业，建立汾阳市杏花村镇乡村 e 镇电商公共服务中心，为相关企业提供生产、加工、包装、设计、营销、策划、金融、培训、展示、体验、会展、直播、电商等公共服务，区域内的社区用大数据、物联网、5G 等技术开展智慧社区建设，完善“一刻钟”便民生活圈设施，实现生产、生活、服务三种区域功能的融合发展。



3.5、主要目标

汾阳白酒产业生态建设与汾阳白酒文旅产业乡村 e 镇的打造相融合，充分发挥资源优势，制定 121 产业发展战略，打造高质量白酒产业发展生态示范区。

一个集群：打造清香型白酒产业集群；

两条产业链：打造白酒文旅产业链；打造汾阳农特产品产业链；

一个生态体系：打造以白酒为核心的种植、酿造、文旅、电商为一体的生态体系；

为了实现 121 白酒发展战略，汾阳乡村 e 镇制定了以下九项发展措施：

一、打造白酒文旅产业，整合白酒关联文旅资源，打造吸引力的文旅旅游线路，把汾阳打造成为“白酒博物城”，吸引更多游客；

二、增强汾阳白酒的市场竞争力，扩大市场占有率；

三、打造金融产业服务中心，为产业链金融做好基础工作，培育企业金融意识，用好金融力量；

四、增强产业自律，加强监督管理，提升酒企整体素质，形成行业自律，把产业自律打造成汾阳酒产业发展的基石；



五、要大力发展白酒电商产业，培育一批线上销售企业，在电商领域站稳、扩展、形成强势地带；

六、加快推进白酒产业数字化建设，通过数据决策，提升经营效率；

七、加快白酒生态建设，增强配套服务企业的服务能力，争取形成协同共进，全产业竞争力；

八、打造高质量发展企业聚集区，培育龙头企业，发挥龙头企业作用，形成合理企业梯度；

九、支持发展跨境贸易，抓住跨境电商发展机遇，积极推进跨境电商发展，抓住“一带一路”发展机遇，加快汾阳白酒产业全球化布局，打造具有国际竞争力的白酒产业，参与全球竞争；

3.6、预期效果

当前，我国正处在“两个一百年”奋斗目标的历史交汇期，同时也是加快信息化建设，全面高质量发展的关键时期。面对这一重大历史发展机遇，我国加快了农村信息基础设施建设，移动互联网和智能手机在农村加速普及，农村电子商务风起云涌，农村电子政务发展迅速，农业农村生产智能化、经营网络化、管理数据化、服务在线化水平大幅提升，农民收入持续增长，农村市场不断扩大。



一直以来，省委省政府围绕建立层级更高、结构更优、可持续性更好的乡村现代化经济体系，制定出台多项政策措施，着力健全农村电商公共服务体系，推进电子商务进农村综合示范工作，支持农村电商公共服务体系的建设与升级，整合邮政、供销、快递等资源，围绕县域电商公共服务中心，推动电商、物流、培训等服务产业集聚发展，促进产业融合，增强县域电商公共服务中心服务动能，提升农村电商公共服务中心综合服务能力，使得我省农特产品走上了网络销售的“快车道”。

近些年，吕梁市把发展农村电子商务作为转变农业发展方式、调整农业结构的重要抓手，增加农民收入、释放农村消费潜力的重要举措。出台相关政策措施，培育植根于乡村的电子商务龙头企业，构建农村电子商务应用服务体系，持续完善农村物流设施网络、加大宽带覆盖面、市场监管持续发力，举办各类大赛，表彰了一批“好网货”和“电商领军人物”，激发了“好网货”品牌建设与吕梁农村电子商务的活力。商务局等部门还多次组织开展村级站点培训会、电商从业人员培训班、大学生电商创业营培训班，培养了一批本土的优秀电子商务人才，推动了农村电子商务产业发展。

杏花村镇着眼酒文旅融合大发展，高起点编制全镇发展规划。



提速杏花村“1+n”项目建设，全面铺开总投资200亿元的山西杏花村酒文旅融合项目。整合汾酒老作坊、太符观、中国汾酒城等文化资源，改造提升巴拿马风情街等特色街区，推进汾酒大道重点区域风貌整治，完善旅游配套服务设施。集中力量加快杏花村（仰韶文化）遗址公园、祭酒广场、诗意杏花村等十二个重点项目建设。协办了第五届山西（汾阳*杏花村）世界酒文化博览会等品牌会展活动，进一步扩大影响力、提升知名度，把杏花村打造成为中国白酒文化体验地、世界清香白酒核心产区。这都为打造乡村e镇提供了得天独厚的发展条件。

在肯定基础和成绩的同时，也要清醒地认识到，我市在发展电商服务体系方面仍存在一些短板弱项。例如，配送体系不健全，运营成本相对较高。网络覆盖仍有盲区，运营质量有待提高。电商人才较为匮乏，发展后劲不足。本次乡村e镇项目的建设，在电商环境和配套水平方面仍需不断提高，多样化功能仍需拓展，市场主体企业电商化引领力、影响力仍需提升，对周边地区及全市辐射带动能力仍要加强。

总体判断，汾阳市在培育建设发展乡村e镇方面优势明显，长效稳定发展空间较大，为此，必须紧紧抓住全省培育乡村e镇的重大契机，立足新时代大背景，围绕汾阳白酒产业培育乡村e



镇，实现市场主体高质扩容、产业发展鲜明突出、网络零售明显增长、服务功能优化完善、提质机制高效灵活，推动产业、主体、电商、金融、人才、技术、文旅、物流、创新等要素科学集聚发展，形成“产业+电商+配套”的可持续发展电商生态体系。

2021年e镇范围内总产值3.81亿，网络零售额2500万元；2022年乡村e镇项目建成后，项目总产值达到4.21亿元以上，网络零售额突破3000万元，初步形成极具影响力的乡村e镇标杆，到2025年，园区总产值达到5.68亿元，网络零售额累计达到1.58亿元，白酒电商产业链在全国占据重要地位，助力汾阳白酒产业进一步集聚势能，在国内的影响力进一步增强，并进一步延伸拓展到全球各国。

3.7、重点任务

3.7.1、乡村e镇主导产业培育

(1) 设立白酒产业发展研究院

集合政府、院校、企业、协会等各类资源力量，依托汾阳现有科研机构，建设涵盖白酒新工艺研发应用、智能制造、知识产权保护等内容的创新服务平台，打造中国白酒产业研发的制高点。

(2) 白酒产业标准化体系建设

抓好地理标志产品标准修订。围绕汾阳白酒，在现有执行标



准基础上，结合国家标准、地方标准、行业标准和企业标准，制（修）订山西白酒生产、贮存、运输及检测标准，按照“有标采标、无标制标”的要求，建设完善的山西白酒产业链全过程的技术标准和管理标准，推动山西白酒地方标准的应用转化。

引导企业联盟制定团体标准，建立健全从产品设计、生产包装到流通销售全过程的企业标准体系，全面加强质量管理。增强企业的产品开发和创新能力，促进企业向全国价值链高端跃升。

（3）追溯体系建设

运用互联网和大数据等技术连接符合要求的汾阳白酒产品，形成信息链条。通过建立加工、流通、检测档案和汾阳白酒电子标签识别认证制度，确认汾阳白酒数字身份，形成从产品流到信息流的完整信息链，逐步形成由浅入深，由局部到全局的汾阳白酒质量溯源体系，实现生产全程管控、安全实时监管、产品标识可控、产品信息可追溯、责任可追究。

①全链溯源信息采集系统

根据产业特性，个性化开发设计溯源信息采集系统进行汾阳白酒溯源信息的采集与管理，覆盖汾阳白酒投入品信息管理、生产信息管理、加工包装信息、销售管理等。数据信息作为产品追溯查询的内容素材，同样也是政府监管人员对企业及产品进行监



管的数据来源与支撑。

②标识管理系统

规范产品追溯标识管理机制。以特点鲜明的二维码标识进行追溯标识统一宣传，对追溯标识的使用进行授权，并通过标识管理系统进行在线管理，实现对产品追溯标识的统一管理。

③溯源信息查询系统

开发质量安全信息统一查询和发布平台，为终端用户在产品分拆前提供追溯查询服务，抽取相关信息进行公示。根据追溯码，消费者能够通过上网、二维码扫描、触摸查询机等多种方式，快捷地查询到全程的质量安全信息，为公众对于产品质量安全问题提供留言投诉服务。

3.7.2、电商企业培育引进

(1) 强化培育措施

发展壮大市场主体，引进和培育在本市有一定影响力的电商龙头企业 5 家以上。对注册和引进到乡村 e 镇的电子商务企业及乡村 e 镇内电商业绩突出的企业，根据网络零售额、同比增长率、产值、投资额等综合因素，制定配套奖补政策，在房租补贴、贷款贴息、人才引进、贡献奖励等方面进行奖补；对协会或企业集合汾阳市杏花村镇乡村 e 镇优势产业企业，在第三方平台开设网



络店铺，销售相关品牌商品的，对其平台入驻费用和宣传推广费用给予补贴；支持企业利用展会、社交媒体、搜索引擎等途径拓展市场，鼓励电子商务应用企业参加国内外知名电子商务专业展会，并制定相关政策给予资助；充分利用各种载体，加强电子商务的宣传推广、知识普及和对消费的引导，强化企业和公众的守法、诚信、自律意识，营造电子商务发展的良好氛围。打造电子商务宣传推广公共服务平台，进一步促进电子商务应用；组织举办电子商务发展论坛，促进行业交流与合作；研究简化优化电子商务经营者商事登记手续，充分运用互联网思维，采取互联网办法，促进电商便利化登记；建立完善多元化电子商务争议解决机制，鼓励消费者组织、行业协会或者其他依法成立的争议解决服务机构提供在线争议解决服务，提升电子商务争议解决效能；在电子商务领域推行电子合同应用，鼓励电子商务经营者使用电子合同服务，提高电子商务合同的订立与履行效率；建立进出口商品质量追溯体系和电商知识产权服务体系，开展知识产权巡查及风险预警。减轻入驻企业负担，降低企业运营风险，在企业全生命周期给与政策支持，提高入驻企业创业创新积极性。

（2）渠道建设

结合淘宝、京东、苏宁、直播、抖音、小红书等第三方电商、



社交平台综合布局线上销售渠道，发展直供直销、连锁经营、统一配送等现代流通方式，引导传统白酒产业参与主体创新营销模式，打造线上立体式的销售架构，发挥电商平台流通主渠道作用，推动传统流通企业向现代综合服务商转型，加快构建现代白酒流通网络，实现线上线下相融合全方位的营销渠道开发。

（3）白酒产品线上特色馆

在京东、淘宝等平台建设、运营、维护基于第三方电子商务交易平台的汾阳白酒线上特色馆，引导和鼓励本地产业龙头企业在第三方电商平台开设旗舰店、专营店等，提高汾阳市白酒产品的知名度，拓展电商销售渠道。

（4）电商研发机构

依托乡村 e 镇电商公共服务中心建设专门的电商产业发展研究院，包括“电商运营中心”、“电商大数据中心”、“产品开发展示中心”、“物流仓储管理中心”、“电商学院”、“电商生活服务区”等，开发电商实战实训软件，模拟当前广泛使用的电子商务交易平台操作流程，使乡村 e 镇商业带头人培训学员能够全方位掌握电子商务的全部环节，培养学员电子商务技能、国际贸易技能和综合拓展能力。



3.7.3、跨境电商发展

(1) 跨境电商企业培育引进

培育和引进在本市有影响的跨境电商龙头企业、平台企业、应用企业不少于1家，聚焦乡村e镇战略性支柱产业集群，开展“产业集群+跨境电商”建设，提升跨境电商产业集聚和公共服务能力。帮助企业开展自主品牌境外商标注册和国际认证。建设跨境电商供应链数字化协同平台，实现原料采购、生产制造、终端销售等产业链上下游环节的业务协同，帮助参与乡村e镇主导产业的企业“出海”。对接阿里巴巴国际站、亚马逊、速卖通等第三方平台资源，帮助跨境电商出口企业建立与境外各大社交媒体、搜索引擎的合作，开展跨境电商出口直播和数字营销业务，建设跨境电商创业培训孵化基地和服务中心。

(2) 引进培育高层次跨境电商人才

将跨境电商平台运营、信息技术产品开发、供应链运营管理、海外媒体投放等跨境电商人才纳入乡村e镇点电商公共服务中心政策支持范围。符合山西省个税优惠条件的跨境电商企业高管，其在汾阳市杏花村镇乡村e镇范围内缴纳的个人所得税已缴税额，由乡村e镇电商公共服务中心给予适当补贴。建立跨境电商专家团队，与山西财经大学、跨境通宝等高校、企业合作培养跨



境电商人才。

(3) 基础设施建设

提升跨境电商仓储物流效率。在乡村 e 镇电商公共服务中心为跨境电商集散分拨、分拣配送等配套建设相应基础设施。实施“快递出海”工程，建立跨境电商信息共享平台，在通道网络、货物组织、航空运力等方面共建共享，降低运输成本，提升物流效率，整合第三方机场、铁路、港口的智能多式联运场站，提高分拨配送效率，提升本镇跨境电商企业的便利度。

3.7.4、区域公共品牌打造

(1) 建立区域公共品牌运行和管理制度

制定建立区域公用品牌运行和管理制度，打响和保护好汾阳白酒区域公共品牌，制定《汾阳市电子商务公共品牌管理制度》、《汾阳市电子商务公共品牌使用办法》、《汾阳市电子商务公共品牌使用规范说明》等文件，通过强化监管，形成区域品牌特色，主导推动创立具有区域性、公认性、标志性、共享性的区域公共品牌，并赋予其与地域特点、资源禀赋、经济体系、产业基础相适应的内涵、品位和档次，使其成为汾阳市经济发展的重要资源和无形资产，切实发挥好服务地域经济高质量发展的品牌代言作用，确保品牌经济取得实效，切实提升区域公用品牌价值，营造





区域公共品牌市场美誉度。

(2) 网货产品开发

根据互联网线上市场竞争环境变化,调研白酒在营销周期类、品类的搜索数据、销售数据、平均价格、热销竞品价格体系等,挖掘目标客户区域、购买力等信息,分析明确白酒产品的定位,以及目标客户的定位和消费层级,在打造产品卖点上,进行差异化挖掘,还原和赋予汾阳市白酒产品的特色,确定产品的广告调性、包装设计和赠品设计,在电商视觉方面,建立产品摄影图片素材库,制作产品视频、产品主图及产品详情页设计,预先制定客服话术、商品售后方案、异常件处理等方案,开发5款以上适销对路的网货爆品。

(3) 区域公共品牌打造

以汾阳杏花村镇乡村e镇建设为核心,结合汾阳市白酒产业发展战略规划,每三年制定一次品牌战略规划,确定汾阳白酒公共品牌的核心价值、品牌建设目标定位、理念及品牌组合管理架构,对品牌建设情况的优劣势进行评价,提出白酒公共品牌建设目标实现的实施方案,并使其符合发展战略、价值观和县域文化,对不同的品牌实施方案进行比较、分析,为决策提供依据。创新开发具有竞争力的白酒产品,做好产品统一包装设计与新产品开



发，打造标准化、品牌化、礼品化的网络销售白酒电商爆品，进一步推动汾阳市白酒特色产业，打造做强1个区域公用品牌，创建5个“小而美”的自主品牌。

重点对汾阳市白酒产品进行品牌化建设，突出网络品牌口碑式传播营销的重点，打造全网络全渠道销售体系。

①进行商标注册，在整体包装、文案、设计中突出汾阳市白酒产品的特色和文化底蕴，以道地、传承、养生等关键词设定汾阳市白酒特色产品品牌，设计大、中、小包装规格，高、中、低档次价格，全网统一标识、授权、定价，打造品牌体系。

②根据平台定位与运营方式的不同，区分不同平台的主打产品，如B2B平台以大包装、中低价位的大众流通渠道为主，第三方平台则走小包装、高价位的终端化路线，在全网络项下细分渠道，进行不同的品牌策划营销。

③整体品牌策划，建立专门团队，预计培育1~3个品牌，主要包含基础系统设计、应用系统设计、品牌文化设计、具体产品设计、渠道品牌建设策划等。

整体制定品牌建设年度计划，包括：

- ①确定品牌年度建设应实现的目标和定位；
- ②确定为实现本年度品牌建设目标计划的实施策略；



③确定本年度推广方式：计划在平面媒体、广播电视和网络媒体上发表软文（包括接受媒体专访）或投放广告的数量、频率；

④确定本年度品牌建设预算；

⑤确定相关管理制度和规定的调整与修订；

⑥落实以上各项的相关责任人。

（4）品牌营销推广

每年举办或参加不少于1次区域公用品牌展会；通过政府资源借助网站、报刊、电视台、直播等主流媒体建立线上及线下宣传矩阵，对汾阳市白酒品牌特别是新开发品牌做全方位报道，宣传推广区域公用品牌。

利用各种媒体，加大对乡村e镇相关政策、活动、经验、成效的宣传报道力度，每年开展不少于2次以上有关“乡村e镇”内容的宣传活动。

对汾阳杏花村镇乡村e镇主要白酒产品的加工过程形成文字和视频形式在电商平台、微信公众号、网络直播等自媒体做广告投放，持续推广。

3.7.5、乡村e镇商业带头人培育

（1）跨境电商创业培训基地和服务中心建设

建设100平方米以上的跨境电商创业培训基地和服务中心，



对接 Amazon（亚马逊）等主流跨境电商平台，为汾阳市电商及实体店拓展转型者、大中专院校毕业生提供保姆式跨境电商运营孵化服务，为其解决大数据选品、店铺开设、收付款、物流等跨境电商全链条运营需求，实现超低门槛的跨境电商创业和业务拓展。聘请省内跨境电商资深讲师面对面授课，全面系统讲解培训跨境电商程序操作、线上海外交易流程、店铺基础管理运维等相关业务，手把手现场实操真实交易过程，每步流程均由讲师现场分解演示，参训人员通过线上同步操练进行学习，讲师同步解疑释惑，并在课堂上逐人验收培训效果，使学员们在实战中掌握相关的业务知识和操作技巧，实现培训人数不少于 200 人次。

（2）电商产业培训孵化中心

与跨境电商创业培训基地共用，建设 100 平方米以上的电商产业培训孵化基地。

①培训原则

一是坚持信心提振和能力提升相结合。每期培训班邀请创业专家为学员讲解理论知识，组织学员参观游学，引导学员提振发展精气神。同时，注重课程设置、丰富培训内容、提升培训效果，提高学员引领乡村发展的能力。

二是坚持集中听课与专题讨论相结合。在抓好课上教学的基



基础上，注重采取灵活多样的培训方式，创新设置专题讨论、学员互动、专家论坛等内容，调动学员的积极性，鼓励学员踊跃提问、讲述自己的故事，增强了培训的互动性和参与性。

三是坚持理论辅导与实践指导相结合。在抓好培训期内理论知识教学的同时，注重训后实践指导。针对当前大多数农民合作社缺平台、缺团队、缺销售渠道等问题，搭建合作交流、互助共赢平台。

②建设目标

- 引进1家电商培训机构，对接大专院校，开展电商人才定制培训，培育一批具有示范带动效应的商业带头人，聘用专家不少于5人，培训人数500人次以上，培育商业带头人5人以上。
- 培育一批本地网红，发挥网红效应，培育本地网红数量不少于5人。
- 根据本地特色白酒产品，开发本地化电商培训课程体系一套，拍摄电商课程视频不低于10个，用于网络教学。
- 对已培训人员跟踪服务，定期统计从业及创业人数统计。每场培训保证跟踪服务，提供辅导、孵化等定向服务，提高培训孵化率。



- 如实做好培训记录，培训课件、培训讲师、培训学员、现场照片、签到表等资料完整，原则上不得出现漏签、代签现象。
- 原则上，每次培训均需开展培训满意度网络匿名调查，培训满意度将作为培训费用支付的重要参考依据。
- 注重培训后服务而非“一锤子”培训，建立农村电商培训转化机制，加强电商培训与就业用工的对接，加强创业孵化。
- 重点强化培训机制，注重服务质量而非数量，增强培训的针对性，提升美工、产品设计、宣传、营销等实操技能。
- 通过有规划、有步骤的培训，为汾阳杏花村镇乡村 e 镇规划范围内各级各类参与者提供系统化的培训支持，培育电商意识、增强管理能力、提升实践技能，突破人才瓶颈，为乡村 e 镇建设打下坚实的人力资源基础。建立覆盖对象广泛、培训形式多样、管理运作规范、保障措施健全的培训体系。
- 提供公益性和市场化相结合的电子商务理论及实操培训，一方面加强对各级干部的宣传、教育、培训，提升创建



乡村 e 镇项目建设工作能力和业务素质，特别是强化基层干部的培训，增强基层干部对电商的理解深度。另一方面，采取多种形式对各级政府机关干部、驻村第一书记、驻村工作队员和本地电商企业、物流企业、合作社、种养大户、返乡青年、退伍军人等开展分行业的电子商务推广应用和技能培训。

- 配备专门的办公场地、培训场地和实训机房，配备专业的培训工作团队和有电商知识、经验以及教学经验的讲师团队，制定讲师管理制度、考核制度、课件研发制度等相应的管理制度及工作流程。

③课程组织与培训实施

根据不同主体在电子商务发展过程中面临的不同需求，并结合电子商务发展的政策趋势、市场趋势和技术发展趋势，对汾阳杏花村镇乡村 e 镇涉及的电子商务公共管理机构、电商企业、传统企业等管理者，以及电商创业人员，网店经营人员，进行全方位培训。其中：

- (1) 对脱贫户、妇女、残疾人。以经验分享、案例介绍、方法传授、责任帮扶等方式进行。
- (2) 对电商创业者、网店经营者和有创业开设网店意愿的



民众，以培训班、模拟演练和讨论会等形式，帮助其掌握先进理念，熟悉前沿科技，了解市场趋势。

(3) 对驻村第一书记、驻村工作队员、村“两委”干部、大学生村官和退伍军人等，根据农村电商发展需要，开展针对性的电商知识和创业引领方面的培训。

(4) 开展网上开店技巧等实操培训，开展以网购操作和特色产业产品信息采集发布、创意设计、包装、营销技巧等技能培训，培养一批乡村 e 镇带头人和实用型人才。

(5) 承担政府主管部门安排的电子商务相关培训任务。

3.7.6、电商公共服务体系建设

立足汾阳市白酒产业资源，统筹生产、加工、包装、设计、营销、金融、培训、展示、体验、会展、直播等服务，建立不少于 1000 平方米的乡村 e 镇电商公共服务中心，满足入驻企业需要。

(1) 线上公共服务平台建设

搭建 1 个线上公共服务平台，功能包括：信息共享服务、金融服务、智能物流服务、电商信用、统计监测、风险防控、品牌营销服务、人才服务及其他商业服务接入（包括但不限于所有行政服务、公益服务、商业服务形态，营销推广、研发设计、技



术运维、仓储物流、安全认证、交易追溯、数据存证、专利申请、法律财税咨询等服务)。

(2) 大数据中心建设

通过物联网、大数据、人工智能、3S(全球定位系统、地理信息系统、遥感系统)等信息技术运用在白酒全产业链,构建加工、研发、销售、集采、溯源、培训、金融保险于一体化的综合服务平台,形成山西乃至全国白酒的大数据中心、定价中心、白酒行业的权威价格指数发布中心和信息采集中心。

完善乡村e镇内电商企业信息采集制度,建立健全电子商务统计监测体系,依托大数据技术加强管理。建立电商企业信息采集制度。建立健全电子商务统计监测体系。

(3) 直播基地建设

构建线上产业直播供销平台和线下直播基地打造,把本地的产业销售留在本地,建立产业私域流量池,准确掌握实际销售数据,为汾阳市白酒产业的结构性和战略规划提出指导意见。

产业直播供销平台支持基地直播+分销商引流+万人卖货模式,链接供需双方,上游对接产业供应商,将汾阳优势白酒产品纳入到供应链体系,下游通过线上云店、线上批发等前端小程序,以社群分销、直播、网上供货等方式展示销售产品。系统后台可



自动识别和适配代理层级、分销裂变、社群圈层、云仓物流，轻松搞定复杂的分层级管理机制、分层级利润分配等，全方位立体助力线下强项的白酒品牌轻松玩转线上社交新零售，实现产业私域流量的有效经营和变现。

直播基地根据功能划分为主播直播间、茶水区、休息区、会议室、综合区等，配备相应的运营服务及人员团队，通过共享网红直播、品牌、团队、技术、供应链、培训等资源，为汾阳市白酒产业相关企业主体提供一站式的直播服务。

(4) 汾阳特色产品展示体验中心

建设汾阳特色产品线下展示体验中心，设置陈列展示、体验品鉴、销售对接等功能区域。

建设集幻影成像系统、大屏幕投影系统、多媒体故事墙、三度虚拟现实展示、互动投影系统、触摸查询系统等“声光电”高科技于一体的多媒体数字展馆，致力于全面推进汾阳市白酒全产业链发展、新技术新设备新工艺应用和推广、科研创新和学术交流；集中展示汾阳特色产品，提升汾阳杏花村镇乡村 e 镇的品牌影响力。

积极推进产销对接，举办白酒产业发展大会，包括展示展销、大招商、精准对接、基地观摩、扶贫对接、专题讲座等内容，通



过“看基地、展精品、搞推介”系列活动，搭建起生产基地与批发商购销合作平台，成为山西白酒产业深度合作的品牌盛会和引领全国白酒高质量发展的样板。

3.7.7、基础配套设施建设

(1) 乡村 e 镇物流配送中心

依托汾阳市电商快递共配中心仓储物流设施等建设乡村 e 镇物流配送中心。目前 e 镇园区已完成两家快递整合，集中收配，完成改造 10 个镇级快递分拨中心，投入运营 117 个电商服务站点，单日派送量达 2.4 万单，实现快递到镇，24 小时到农村，已全面降低社会物流总成本，实现乡镇快递覆盖率 100%，村级网点覆盖率占比 30%，预计 2022 年底乡村 e 镇验收期，实现村级快递网点全面覆盖。

(2) 寄递物流公共信息服务平台

发挥邮政、快递、交通、供销、商贸流通等平台资源作用，统筹建设或整合利用寄递物流公共信息服务平台，支撑农村物流服务体系运营管理，通过数据共享、信息互联互通，提升农村寄递物流体系信息化服务能力。建立白酒市场信息共享机制，做好生产、销售信息统计分析，及时发布有关信息，促进产需有效对接。



(3) 智慧社区建设

加快便民生活圈布局。到 2025 年，全县建成一批布局合理、业态齐全、功能完善、智慧便捷、规范有序、服务优质、商居和谐的便民生活圈，社区商业便利化、标准化、数字化、品质化水平全面提升，实现“家门口的幸福”——一刻钟便民生活圈高水平、高质量、全域覆盖。

推动基础业态升级。坚持高起点、高标准做好菜市场建设改造提升工作，加快推进社区菜市场、生鲜店标准化、智慧化建设，丰富商品品类、保障食品安全、保持价格稳定、提升管理水平、优化购物环境，打造以菜场为核心的社区便民服务中心。

立足需求丰富业态。做优购物业态，努力满足居民基本生活所需的商品和服务。丰富服务业态，大力发展便利店、24 小时社区店、老年人康护所、社区食堂、幼儿托管点、培训教育点、照相文印店、宠物服务站等商业业态。拓宽休闲业态，鼓励和引导社区商业由过去传统购物、餐饮向休闲、文化、健身、娱乐等多功能的综合性现代商贸发展，发展特色餐饮店、蛋糕烘焙店、社区书房、运动健身房、保健养生店、鲜花礼品店、茶艺咖啡馆等休闲业态，努力构建灵活快捷的服务方式、健全高效的便民体系，切实提升社区居民的幸福感和获得感。

积极培育市场主体。鼓励支持本地社区商业企业提升运营管理水平，加快打造专业化管理团队，研究提炼社区商业的发展方向和服务标准，加快推进管理模式和管理团队走出去。鼓励支持洪洞本土的餐饮、休闲、培训、健身、养老等企业，提升品牌意识，加大宣传推广，探索打造一批知名度高、认可度强的汾阳便民生活圈品牌体系。

3.7.8、招商引资

(1) “放管服”改革

在乡村 e 镇内推动“放管服”改革，针对“乡村 e 镇”制定“放管服”的专门政策，创新管理模式，提高服务水平，营造良好营商环境。

强化管理，确保乡村 e 镇在用地、生态环保、债务防控、房住不炒和生产安全等方面合规合法。确保合规合法，不发生违法违规事件。

(2) 招商引资

有序引导金融和社会资本进入汾阳杏花村镇乡村 e 镇项目建设，招商资金不少于 2000 万。

一是强化规划引领，统筹组织调研论证，对乡村 e 镇产业发展进行定位，编制产业发展规划，做到以规划指导招商；做好项



目编制，聘请相关专业机构，围绕现有产业基础和优势资源，以补链、建链、强链为重点，有针对性地开展编制项目深度可行性报告，做到以项目找客商，以项目吸引客商；对专业招商人员进行统筹管理，强化专业招商人员的培训，提高招商技能，对驻外招商人员制订个性化招商方案，实行定向、精细、精准招商。

二是突出重点产业，重点围绕做大做强白酒产业的目标，着力招引上中下游配套产业，促进产业的集群发展；突出重点区域，坚持顶层设计，制订招商路线图，围绕本地产业聚群发展需要，研究并找准与本地产业发展的契合度，集中专业招商人员，组建专班，对接发达地区，抢抓产业转移契机，有序对接产业转移。

三是探索市场招商，转变依靠行政招商的观念，发挥市场招商的作用，制订中介招商、委托招商激励奖励机制，聘请知名商会、协会、投资公司等中介机构为招商代表，进行产业招商合作，拓展招商渠道，创新招商新模式；以供给侧改革为契机，以市场需求为导向，加大结构性调整力度，按照“多兼并重组、少破产清算”的原则，鼓励引导落后和产能过剩企业，通过引进资金和技术兼并嫁接、腾笼换鸟、合作经营等二次招商，推动现有企业改革、转型、创新，提高生产率，适应市场需求的结构变化，加快“调转促”步伐。



四是加强基础设施建设，不断完善园区功能分区，做好路、电、水、气等基本生产要素建设，搭建信息、人才、商务、物流等公共服务平台，增强产业承载能力，同时完善生活、娱乐等公共服务配套设施，解除客商后顾之忧；优化政务环境，以优化行政审批服务、规范涉企收费为突破口，全面推行招商项目全程代理和限时办结制，取消不必要环节，完善公平开放的环境；持之以恒推进项目落地，定期召开招商引资工作协调会，加大力度协调解决项目落地过程中存在的困难和问题，加快签约项目落地步伐，提高工作实效，同时加强项目督查，对意向项目抓跟踪，洽谈项目抓签约，签约项目抓开工，开工项目抓进度。

3.7.9、创业创新

发挥乡村e镇的政策和配套优势，每年举办1次创新创业和技能大赛，营造有利于创业创新的良好氛围，支持新技术、新产业、新产品、新模式发展。

发展众创空间等新型孵化器，完善技术支撑服务和创业孵化服务，提升服务能力。

推动乡村e镇创业孵化和山西农大等科研院所技术成果转化有效结合，促进大数据、物联网、云计算、人工智能、区块链等技术创新应用。



(1) 通讯服务网点建设

依托乡村 e 镇电商公共服务中心，建立通讯服务站点，加强农村通讯基础设施建设力度，优化农村通讯服务质量，加快移动智能设备推广、更新力度，做好农户信用建设成果拓展应用，制定优惠、批量的移动通讯服务方案并负责实施，严把实名登记关口。

(2) 金融服务网点

引进建行“善融商务”等金融创新平台，建设金融服务站点，为乡村 e 镇参与主体提供量身定制的网络融资服务，向客户提供申请简捷、审批高效、支用灵活、还款便捷的全流程线上个人授信服务，以及从资金结算到信贷融资的全方位金融服务。在资金结算方面，将现有支付结算、资金管理等服务优化整合，推出多种方式的交易结算服务。在融资服务方面，面向企业客户，创新发展网络银行信贷业务模式，以网络交易记录、行为数据等信息作为进行客户信用评价的重要依据，搭建便捷的融资渠道；面向可提供资产质押证明的个人客户，提供预授信服务，将融资申请支用与支付环节无缝衔接，提供在线消费金融服务，通过金融产品创新，为企业提供优惠金融服务。



四、建设规模

汾阳市杏花村镇乡村 e 镇项目累计已投资 4.76 亿元，2022 年预计投资 0.45 亿，到 2025 年，项目预计投资总额达到 6.84 亿，其中，主导产业投资 1.0 亿元，年均同比增长 11.5%。

五、申请资金

申请资金：2000 万。

六、投资运营主体

通过公开投标的方式确定汾阳市杏花村镇乡村 e 镇运营主体。

七、运营模式

采用平台型电商运营模式，给汾阳杏花村镇乡村 e 镇规划范围内的企业提供平台及工具。

八、投融资及盈利模式

采取向上级部门争取扶持资金、县财政配套、社会资本投入等 3 种方式进行项目的投融资。

项目建成后，盈利模式以“地产电商平台盈利模式”和“电商产业发展盈利模式”为主，通过提升园区配套功能服务、政府产业政策扶持和电商产业发展性服务的获益方式，提升周边物流、交通和生活、商务、娱乐条件，提升获取土地增值收益、租金收



益。

九、实施步骤

杏花村镇乡村 e 镇建设从 2022 年 2 月开始，分三个阶段开始实施。

（一）启动阶段（2022 年 2 月——3 月）

1、情况摸底。从二月开始，抽调人员，组织开展全区基本情况大摸底。一是全区产业基础情况，包括本地特色农产品、手工艺品、旅游等产业发展规模及特色产业市场覆盖面、市场占有率等情况。二是全区电商基础情况，即当前电子商务发展现状，包括从事电商的企业、人员、重点网销产品、交易额以及本地网购规模等。三是全区物流快递情况。四是全区特色产业和特色产品情况。

2、制定方案。根据制定的《杏花村镇乡村 e 镇建设工作方案》，进一步修订完善项目实施方案，报省市备案。

3、会议发动。召开“杏花村镇乡村 e 镇培育工作”动员大会。邀请区商务局，组织全区电商企业、电商从业人员等召开动员会。

4、宣传带动。在政府相关网站上以及汾阳电视台、汾阳融媒抖音等大力宣传“杏花村镇乡村 e 镇”具体政策、业务流程以



及推进情况等，充分发挥广播、报纸、电视台等多种媒体的宣传、鼓动作用，务求做到早准备、早宣传、早落实。

（二）实施阶段（2022年4月-2022年10月）

1、项目组织

为确保“乡村e镇”顺利实施，按时完成目标任务，专门成立“杏花村镇乡村e镇”项目运营管理中心，统筹项目的规划和实施。分组到各执行团队，各司其职，分工落实。

2、项目建设

包括“乡村e镇”中的三个重要内容：主导产业提升，三个中心建设（乡村e镇电商公共服务中心、汾阳特色产展示体验中心和电商产业培训孵化中心），以及基础设施配套。

3、组织培训

在乡村e镇申报的农村电子商务服务网点（包括已开网店店主）核准后的30个工作日内，由服务中心负责组织培训工作，帮助落实培训所需的场地、设备、仪器以及培训人员召集等，为培训工作创造便利条件。培训结束后，由培训机构组织对学员进行考核，考核通过者当场发放合格证书，并由学员提供网店注册相关资料，帮助指导进行网店开办、执照办理等。

4、日常管理



加强对新开网店、企业日常管理工作，对于长期不在线、产品不上架、无销量或销量不多的网店店主予以重点实地指导；定期开展督促检查，发现问题，及时纠正，切实提高网店运营管理水平。

5、开展项目实施中期评估

对项目实施及时开展中期评估，切实调整建设项目，完善推进措施，确保规划目标如期实现。

6、加强项目实施情况督促检查

分层级加强检查调研，督促进度，发现问题，及时整改，适时开展参观交流，推广先进经验，促进平衡有序推进。

(三) 总结阶段(2022年10月-11月)

项目全部实施完成后，组织开展全面检查和验收，自查自纠，发现问题，及时整改，整改完成后申报验收，接受省市对项目实施和资金使用情况检查验收。

(四) 全面推广阶段(2022年12月)

全面总结乡村e镇创建经验，结合我区实际，全面推进实施方案，电子商务向全区农村各行各业有序推进，形成“产业+电商+配套”的可持续发展电商生态体系，形成电子商务进入千家万户的浓厚氛围。



十、保障措施

(1)加强组织领导。成立乡村e镇工作领导小组，由副市长担任组长，市政府有关领导担任副组长，商务、农业农村、财政、审计局、发改等部门主要负责人为成员。领导小组下设办公室，办公室设在市商务局办公室，由市商务局局长兼任办公室主任，办公室负责组织协调处理各类日常工作，建立电商工作联席会议制度，会商乡村e镇创建过程中遇到的困难和问题。

(2)完善政策支撑。利用乡村e镇专项资金，支持对闲置楼宇进行结构功能的改造和升级，对入驻乡村e镇的运营企业实行适当补贴。完善发展电子商务的实施意见、奖励扶持办法，研究出台支持物流快递行业发展的优惠措施，制定支持和鼓励金融机构为中小网商、中小企业应用电子商务提供小额贷款服务的配套政策。

(3)强化项目管理。由商务、财政、农业农村等部门联合制定项目资金管理办法，严格执行资金管理实施细则。建立乡村e镇评价指标体系，将项目工作任务纳入相关部门目标考核体系。

