

发力“数智零售” 供给“数据要素” 聚焦“数字乡村” 汇通达：以“数”为媒服务乡村振兴，乘“实”而上助推经济循环

新发展阶段，数字经济已成为世界各国抢抓发展新机遇、塑造国际竞争新优势的焦点，我国更是以建设数字中国的战略高度进行推进，并印发《“十四五”数字经济发展规划》《数字乡村发展战略纲要》等一系列政策文件，推动数字经济融入经济社会发展全系统，为建设社会主义现代化强国筑牢“数字支柱”。

时代使命的承前启后，离不开市场之手的融入助推。在构建新发展格局、畅通国内大循环的大势下，扎根江苏的“下沉市场第一股”、秉承“让农民生活得更美好”企业使命的汇通达网络股份有限公司，以遍布城乡的乡镇小店为切入点，以数智零售与产业互联网为发力点，通过“SaaS+”赋能激活乡村消费，并构建起链接农村市场供需两端、促进城乡经济循环流通的“高速公路”，成为数字乡村乃至数字中国建设的重要推动力量。

与国家战略同频共振，与数字浪潮同向而行，汇通达先后被评为中国企业500强、中国民营企业500强、中国服务业企业500强、中国产业互联网百强榜前十名、国家数字商务企业、国家电子商务示范企业、国家高新技术企业、江苏省战略性新兴产业企业、江苏省数字乡村服务资源池首批入池单位等。



弥补缺乡“数字鸿沟”

“数智零售”重构乡村商业模式

“大力推进产业数字化转型”是《“十四五”数字经济发展规划》部署的八方面重点任务之一，其中提出“鼓励和支持互联网平台、行业龙头企业等立足自身优势，开放数字化资源和能力，帮助传统企业和中小企业实现数字化转型”。《数字乡村发展战略纲要》提出到“十四五”末城乡“数字鸿沟”明显缩小，推动人工智能、大数据赋能农村实体店，促进线上线下渠道融合发展。紧跟政策导向，汇通达将科技、数字红利带到“三农”领域，通过“数智零售”驱动乡镇店升级换代，为农村商业和农村消费夯实数字化“底座”。

锚定“数智零售”，助推乡镇小店数字化转型

乡镇小店根基深厚、人脉资源广，是农村商业流通体系里的支点，是商品下行的水龙头，又是资源上行的路由器。从统计数据来看，我国农村市场目前现存470万家乡镇店，村一级的各类小店有接近千万家，农民的日常消费有80%都是通过这些小店来实现。然而，乡镇及村级小店属于典型的“传统实体店”，经营模式陈旧，普遍存在着供应链体系陈旧、商品品类单一、资金和库存周转难、触网能力薄弱、流量获客不足，以及经营管理工具、方式和理念落后等问题，不能充分顺应消费升级的趋势，无法让农民获得更好的商品与体验。

早在2012年就躬身入局并深耕农村市场的汇通达，构建了一种以“平台+乡镇店”为核心模式的有效路径。2015年，汇通达率先为会员店推出“5+赋能”服务。2017年，汇通达进一步推出门店“SaaS+”业务，产品覆盖了数字零售管理、线上门店管理、品牌活动推广、营销数据分析等多功能模块，更高效地实现了帮助会员店经营商品、帮助会员店经营顾客、帮助会员店管理店铺。“千橙掌柜”等创新技术产品体系和工具的落地运用，让乡镇小店升级成为具备线下实体店+线上网店+本地社群店“一店三开”能力的数字化零售实体。与此同时，汇通达以常态化的技术、工

具、培训等服务持续赋能，持续提升乡镇店的智能化运营、互联网营销等功能，使其成为具备“互联网化、数据化、服务化、生态化”的四化本地服务平台，实现了从“等客上门”到“精准获客、高效引流”，从“有什么卖什么”到“要什么有什么”，从“传统小店”到“数字化经营”的蝶变。当下，覆盖全国21省、16.9万家乡镇店“脱胎换骨”，正在迸发出“满足中国农村新消费”的庞大价值。

激活“数字营销”，推动乡村消费生态化蝶变

针对农村地区乡镇小微企业缺乏产品标准化运营和互联网能力的现状，汇通达聚力重塑农村商业从业者的经营思维与方式，推动农村消费生态迭代升级。近年来，汇通达在全国农村乡镇地区以数亿红包补贴的方式，积极开展年货节、418乡镇集市购物节、618年终狂欢节、923丰收节等全国乡村大型联动购物节大促，更有各类常规日常促销活动，全国每年共超过20000场类促销、体验、o2o帮卖、直播等，在帮助乡镇店做大生意的同时，满足农村消费者对生活品质的需求。

汇通达的探索实践，得到了乡镇市场的积极反馈。镇江舒爽家电于2015年加入汇通达，今年元旦期间，舒爽家电迎来7年来的第3次重装升级，从前期的社群运营、门店SaaS工具的使用，再到开业期间的引流落地，舒爽家电在重装开业当天就创造了线上、线下共35万元的销售业绩，实实在在地让老板体验了把新年“开门红”。而位于福建泉州东园镇泉州台商投资区的星耀通讯店，是典型的家族小企业，在镇上经营了20多年，子承父业的店老板最大心愿是希望能用系统化和数字化的方式开始经营。汇通达“千橙掌柜”聚焦门店管理、经营等八大场景，帮助店老板的门店实现线上线下经营闭环，直销分销促销助力流量转化，各项经营数据实时同步、清晰可见，实现了店老板数字化经营门店的诉求，20年“老店”焕发新生机。



汇通达总裁 徐秀贤



精准供给“数据要素”

“两端一路”畅通统一大市场

数据是基础性资源和战略性资源，得数据者得先机。《“十四五”数字经济发展规划》强调要充分发挥数据要素作用，强化高质量数据要素供给，并支持市场主体依法合规开展数据采集，鼓励市场力量挖掘商业数据价值，推动数据价值产品化、服务化，大力发展专业化、个性化数据服务，促进数据、技术、场景深度融合，满足各领域数据需求。深耕农村市场十余年，汇通达持续积淀并充分挖掘数据要素的价值与潜能，让其成为推动城乡商业互促共荣的“营养因子”、城乡经济高速流通的“价值桥梁”。

“数据要素”双向流动，“两端一路”链接城乡

汇通达洞察到，“数智”蝶变后的乡镇小店能够沉淀消费大数据，较好还原地区客户画像。以大数据、数字技术为基础，通过建立数据模型分析农村市场的消费数据与喜好，便能够反哺上游，促使上游制造商更加精准地甄选和定制个性化商品与服务，倒逼供应链生产，提高产业效能，实现“以需定产”“以需定研”“以需定进”，更好满足下沉市场消费者的需求和偏好，促进农村消费提档升级。由此，汇通达聚焦“两端一路”，构建了一条多行业、全链路、全闭环、城乡双向流通数字化“高速公路”。“两端”，一头是会员零售门店，即遍布乡镇的数字化智能零售终端；另一头是产业端，与不同行业的产业链、供应链伙伴合作。“一路”，即优化端到端的数字化新商路，使其逐步实现在线化、数字化、智能化。“两端一路”的探索实践，促成了城乡两个市场要素更高效畅通，促成“拼单集采”“反向定制”等新型供销关系，构建扁平供应链，有效缩短中间环节，全面打通上游品牌企业与工厂的共享，让农村消费者享受更好、更省、更快的商品和服务。乡镇小店货品多了、进价低了，从而

能够“卖得好、多赚钱”，而消费者可以“买得好、少花钱”。

“数字服务”双向赋能，供需共享价值红利

作为“中国领先的面向下沉市场零售行业企业客户的交易和服务平台”，汇通达永葆开放平台属性，持续强化磁吸力、聚合能力，整合国内优质品牌资源服务乡村，让乡村市场的产品多起来、服务优起来、消费活起来。截至2021年12月31日，公司已形成覆盖中国21个省及直辖市、2万多个乡镇的零售生态系统。业务覆盖16.9万多家会员零售门店。商品覆盖家用电器、消费电子、农业生产资料、交通出行、家居建材、酒水饮料六大品类，商品SKU总数超过18万个。

整个汇通达聚焦的下沉市场，呈现出明显的双向市场特征。在化肥链上，汇通达提供采购服务及高价肥的渠道服务，围绕县市级经销商开展成品肥“联采联销”，目前已与瑞星集团、重庆农资、安徽辉隆、云天化等达成战略合作。由于近年来生产物资原材料的价格有巨大的波动，汇通达和上述厂商在原材料供给方面的合作，帮助控制了生产成本，一定程度上减少了原材料价格上涨的不利影响。

在饲料链上，汇通达探索出一条“肥粮一体化”的大农资闭环模式，通过与地方政府、农资上游企业一起，将玉米等作物销售到深加工市场，同步解决农户“种得好也要卖好”、上游工厂“统单集采”等问题。由于全流程参与饲料、化肥等采购和分销，汇通达便有能力通过产业链的闭环来发掘更大的价值。农民采购化肥生产出的饲料或者其他原材料，通过提前锁定采购原材料的工厂，保证整个商流、物流、信息流、资金流实现“四流合一”闭环。

深度聚焦“数字乡村”

“综合服务”打造示范样板

选择了农村农民作为服务对象，汇通达天然地就兼具了经济和社会责任属性。一直以来，汇通达在乡村扶贫、乡村振兴、数字乡村领域主动承担企业社会责任，“知行合一”地树立了行业标杆。

服务农民致富，为农产品出村进城插上“数字之桥”

路通了，商品和资源的上下通达便畅通无阻。在“互联网+农产品出村进城工程”方面，2021年6月，汇通达作为农产品出村进城工程农业农村部试点单位，携手百度、盱眙县政府，参与盱眙县龙虾上行工作。首批合作，已帮助盱眙县上行近300万龙虾、螃蟹农产品。作为商务部电商扶贫联盟副主席单位，汇通达积极参与联盟开展的各项扶贫活动，荣获商务部“中国电商扶贫联盟扶贫贡献奖”。例如在无锡阳山水蜜桃基地等地，汇通达建立了4个农产品基地，深入田间地头直播助力上行。疫情防控常态化形势下，针对全国农产品产销状况，汇通达积极践行“让手机成为新农具”“让直播成为新农活”的号召，借助直播+短视频工具赋能更多乡镇顾客和县域人群，开展12小时全国联动农产品直播带货活动，共计帮助全国50余家区域特色农产品扩销增收。

2021年8—10月，通过“抗疫助农”活动，一周时间汇通达共计助销26000斤水果，助力农民增收149万元。今年1—3月，汇通达累计对接来自12个脱贫县1520户农户，共计销售农产品535万元。

发力人才培养，为乡村振兴战略夯实“第一资源”

乡村振兴，关键在于人才振兴。以扶智带动扶贫，为乡村振兴点燃“薪火”，这也是汇通达的长期坚守。为促进农村本地技能提升，提升农村基层人才的互联网化经营能力，汇通达建立起全方位的新农人、新农商培训体系。

在培训课程设置上，汇通达联合江苏省人社厅建立互联网营销师鉴定标准，通过培训和实战赋能新农人。计划开展三档培训课程：《网红直播课》《电商运营课程》《直播+短视频实操课》，以“技能为主、理论为辅”的出发点，全方位讲解整个直播实战知识，帮助新农人主播了解直播建设各环节的重要内容。在培训基地打造上，汇通达与江苏省互联网协会战略合作，在“苏货直播”公益品牌打造、直播及

短视频技术研究与应用、赋能电商示范县等项目建立深度携手，并成立了江苏省互联网协会直播技术研究中心暨苏货直播互联网营销实训基地。截至目前，共计在省内各县开展11场大型主题电商培训。在会员店老板培训上，汇通达针对乡镇店经营者，以线上线下相结合的方式开展经营和管理培训。线上，在汇通达“超级老板”APP上开通“汇学堂”，有微信群营销、老板生意经、门店引流等线上课程近百门，老板们随时可以登录学习；线下，汇通达地推人员——铁军团队每天活跃在各乡镇店之间，进行点对点实操带教辅导，将培训融入到店日常经营中，老板们边学边做生意。

近年来，为帮助农村年轻一代返乡创业、人才回流，汇通达打造了“薪火计划”，针对包括这些老板子女在内的有志从事农村事业的农村新青年，为他们提供新商业知识培训帮助个人能力发展。现“薪火计划”已经有一大批90后、95后通过计划，加入到了乡村事业之中。值得一提的是，今年5月28日，全省首次数字化企业开展互联网营销师评价认定工作在汇通达落地，共有超过80位考生参加本次认定工作，为推动新时代消费升级、巩固脱贫攻坚成果、助力乡村振兴提供了有力的人才支撑探索。

深化政企合作，为数字乡村建设打造“示范样板”

深化政企合作，推动数字乡村建设，是汇通达笃定践行的方向之一。2021年6月，汇通达作为“互联网+农产品出村进城工程”农业部试点单位，携手盱眙县政府，参与盱眙县龙虾上行工作。首批合作就帮助盱眙县上行近300万龙虾、螃蟹农产品。2021年8月，汇通达与浙江嵊州市商务局正式签约，双方就国家级电子商务进农村综合示范项目实施深度合作，在助力当地政府构建嵊州市电子商务公共服务中心、构建农村电商服务网点、电子商务人才培育体系打造以及工业品下乡流通服务体系等方面，发挥企业资源优势打造数字乡村建设示范，打造数字乡村建设样板。

为更好推进江苏省数字乡村建设工作，2021年10月，江苏省委网信办、江苏省农业农村厅专门组织召开会议，推动江苏省数字乡村建设。作为“综合类服务商”跻身首批江苏省数字乡村服务资源池入池单位，汇通达将在相关部门的指导下，开展新农人培训、乡镇店数字化改造等相关数字乡村服务工作。

