

体系，以及举办电商培训活动等。

与此同时，大姚县通过引导种养大户、农民专业合作社、行业协会、商贸流通企业和电商企业等，在第三方电商平台开设扶贫馆、特色馆、旗舰店等网上商店和微店，利用“互联网+”拓宽产品销路。

截至目前，大姚县已建成覆盖全县129个村（居）委会的县、乡、村三级电子商务与物流服务站点，初步形成“互联网+传统产业”的县域电商发展模式。

培育人才 夯实发展基础

在搭建电商平台的同时，大姚县抓住与阿里巴巴合作的机遇，通过举办农村电商人才培训班，着力培育一批电商人才队伍，夯实农村电商发展基础。

近年来，大姚县人社局联合省、州人力资源职业培训学校，持续在各县内各镇、村（社区）开展电商运营管理培训班。在培训过程中，为让学员详细了解和掌握电商运营知识，各培训班采用案例分析教学法，使参训学员了解电商创业的现状、趋势和风险。

同时，通过演示操作流程和具体做法，让学员基本掌握第三方店铺注册的流程、方法，项目的选择、市场分析和图片优化工具的使用，以及店铺装修、管理、推广和商品展示、沟通技巧等基本方法。

“参加这次培训，我接触到很多新内容，给我带来了全新的体验。经过培训，我对未来的创业之路更有信心。”赵家店镇赵家店社区浪泥田小组21岁学员石菊丽高兴地说。

截至今年6月底，全县共开展电商人才培训5个班次，共培训950人次。

经过培训，很多人利用电商平台创业和销售农产品。

线上发力 产品销路更广

有了“数字乡村”项目的助力，大姚县农产品外销之路更加畅通。2019年7月，在上海寻梦信息技术有限公司的帮扶下，三台乡注册成立大姚彝王核桃种植专业合作社，业务范围以经营辖区农产品的种植、收购、加工、销售为主，并在拼多多线上卖场及线下促销实现销售。

在各方共同努力下，在一年多时间内，合作社已销售三台乡核桃350多吨、松子60多吨、马铃薯40多吨等，销售额达1000万余元。其中，实现线上销售400万余元，有效破解了区域性滞销困局。

去年新冠肺炎疫情发生以来，线上平台助力农产品外销成效明显。在昙华乡赤石岩村委会的么村民小组，村民李银龙和邻居每年过年前后，都要采摘豌豆运到附近的乡镇去卖。然而，受疫情影响，线下销售渠道受阻，村民种植的豌豆滞销成为一个问题。

面对群众的难题，大姚县政府部门积极组织电商企业复工复产，并通过手机App、微信小程序、网络直播等平台发布企业产品需求种类、数量等信息，合作社和农户则根据企业的需求组织货源，并运往电商企业。企业分拣、包装后，再发往全国各地。

看到产品有了新的销售渠道，李银龙和邻居赶紧将自家种植的豌豆交给合作社。在合作社和电商企业的帮助下，农户的豌豆以及马铃薯、白菜、山鸡等农产品，正源源不断地从田间地头走上消费者的餐桌。

通讯员 叶建芸 / 文图