



土特产入驻直播间，村寨代言人干上新农活。

生产和销售预测的指导作用。

（六）农产品流通配送支持体系有待发展

农村地区物流运输条件普遍欠佳，导致销售区域受限，难以保证产品完好和发货快速，阻滞了农产品的运输和流通。

此外，农村地区数字基础设施欠佳、网络覆盖不足、信号不良、数字系统使用不遍等，也是相关影响因素。

贵州乡村农产品供销流通数字贸易体系优化路径

在数字乡村建设目标下，贵州乡村农产品数字贸易流通体系正在起步和融合阶段。在生产、登记、销售、存储、运输等方面仍有较大发展空间，结合以上环节，可以从交易机制、交易平台、交易技术、交易设施等方面进行完善。

（一）积极发展区域数字交易链，构建多层次网络化交易体系

加强区域农产品统一交易平台的推广和建设。对于官方支持建设、买卖双方信息齐备、交易量大的区域农产品交易平台，应由政府及地方、村镇组织进行推广，统一交易渠道，帮助农户扩大交易途径，积极推动地方农产品加入地方网络。完善双方信息真实性保障，一是平台审核进行把关，二是引入支付宝等第三方支付体系认证，优化支付流程等，便利农户操作。

支持贵州地方农产品公司自建交易平台发展，加强

招商引资和牵线搭桥，做好农企合作支持，鼓励龙头企业和企业到农村开展采购和种植基地建设，帮助地方特色产业找到龙头合作企业。

以微信等数字媒介为依托，建立乡镇农产品实时数字交易群，推动农户精准寻找区域中介商；做好农产品市场协会等组织交易群建设，以微信云端交易链助推农产品经纪人及中间商尽早对接附近物流园区或大型生鲜采购商、蔬菜企业等终端需求用户。

（二）加强地方电商主体培育和农产品品牌建设，促进销售流通

支持贵州地方农业合作社、农产品经纪人、农户建立直播频道和推广产品，建立本地特色产品宣传和销售渠道。加强地方电商培训，做好直播技术和直播设备支持，加强技术支持队伍建设。通过电商直播等形式，展示地方产品特点和优势等，提高产品知名度和认可度。

加强贵州各地地理标志农产品培育及推广，助推网络效应。深挖本地农产品特色，形成优势鲜明的特色产业，加强集中栽种和规模栽种，以地方标志性产品为带动助推优势集中销售。加强标志性农产品申请，以品牌效应推动产品流通。与热点直播平台、核心电商合作，构建渠道优势，加强产品品质宣传，扩大产品销售网络及增强产品影响力，提升产品流通效率。

（三）加强数字乡村平台建设，做好流通闭环统计

以数字乡村政务平台、数字乡村电商服务平台等项