

# 直播新方向引领乡村振兴新发展的分析

——以民勤蜜瓜为例

杨静 刘一 徐静

烟台大学 山东烟台 264000

**摘要：**随着互联网技术的快速发展，相较于传统的线下购物模式，用户更倾向于通过线上渠道购买所需用品，而直播电商作为一种新兴的销售模式，在乡村振兴中发挥着越来越重要的作用。本文以民勤蜜瓜为例，分析了直播电商在乡村振兴中的优势与不足，探讨了其对于推动农产品销售、提升农民收入、促进农村经济发展的重要作用。通过深入剖析民勤蜜瓜直播电商的发展现状和面临的问题，提出了相应的对策建议，以期为乡村振兴提供新的发展方向 and 思路。

**关键词：**直播电商；乡村振兴；民勤甜瓜；农产品销售

乡村振兴是当前我国发展的重要战略之一，而直播电商作为互联网经济的新兴业态，正逐渐成为推动乡村振兴的重要力量。民勤甜瓜作为当地的特色农产品，在直播平台上备受关注，其销售模式的创新和升级对于当地农村经济的发展具有重要意义，它成为了乡村振兴的一个突出案例。因此，本文旨在通过分析直播电商在民勤甜瓜销售中的应用，探讨直播新方向引领乡村振兴发展的可行性及路径。

## 一、直播对乡村振兴的促进作用

### 1. 实现乡村振兴新渠道

乡村振兴战略给新时代农业转型带来新机遇，直播电商助农顺应一号文件政策导向，直播助农新方向对实现农民增收、推动农村经济发展、建设新农村具有重要意义。随着国家对乡村振兴给予的高度重视，各大电商企业纷纷响应号召参与乡村振兴，开展各式各样的助农直播活动。以新东方的俞敏洪老师为例，在2020年，俞敏洪老师在威武市民勤县开启直播带货首秀，通过自己的力量为民勤蜜瓜进行网络公益带货，不仅打开了民勤

蜜瓜的网络知名度，同时对于定位于农产品直播带货的东方甄选正式成立，后期其直播团队开展系列公益助农活动，涉及全国多个地区，借助直播间的流量及传播力更直接有效地帮助农业生产者出售农产品，将直播间带到乡村，使其销量剧增，从而达到助农的结果。随着“民勤出品”的农产品名气大增，其民勤瓜果等农产品销量激增，民勤甜瓜占甘肃省甜瓜种植面积的70%，成为全国优质蜜瓜的主要产区之一<sup>[1]</sup>。除民勤外，陕西的水蜜桃、黑龙江森林系列农产品、广东的菠萝、广西的水牛奶也都通过助农直播间畅销全国，打开知名度。直播电商是促进农产品销售的重要途径，不仅能够增加农产品的销量，还给该地区带来关注度并扩大知名度。

### 2. 增加农户收入

直播助农兴起，直播成交额屡创新高，直播为农产品销售带来广泛讨论和关注，流量大面积涌入网络农产品市场。互联网平台上的农产品优惠高、农地里的实时互动直播购物方式成为新风尚。2020年初，因新冠疫情的大环境下，许多农户大胆在各短视频台上直播售卖自家的农货，一夜之间，助农直播遍地开花，不管是头部主播还是央媒，在地方政府的配合下，交易和知名度在遍地开花结果。抖音平台发布《2022年丰收节抖音电商助力乡村发展报告》指出在2022年共有28.3亿单农特产通过抖音直播间将农产品销售到大江南北，“三农”直播达人数量同比增长252%，其中有146县市以及重点扶持69个地标农产品，部分地区月销售额高达百万元。例如民勤蜜瓜，在2022年7月上旬，通过直播平台的传播，

## 作者简介：

杨静（1990年-），女，汉，重庆长寿，烟台大学，研究生在读，研究方向：农业管理。

刘一（1988年-），女，汉，重庆，烟台大学，研究生在读，研究方向：农业管理。

徐静（1994年-），女，汉，山东烟台，烟台大学，研究生在读，研究方向：农业管理。

日限量达到100万斤。直播让农产品的销售市场在进一步壮大,随之而来的是农户收入也再增长,农户的生产积极性被直播活动充分调动起来,农户也从中老年化开始年轻化,农户身份的转变,从单一生产者转变成生产、销售集合体。通过从种植、培育、采摘等方面进行直播的展示,每个环节都可以进行直播监督,最终形成一个系统化的电商农业体系<sup>[2]</sup>。由于直播新方向的引领,越来越多的年轻人跨入助农行业,对市场需求分析更年轻化和智能化,同时在生产中,对农业的选品也更重视,形成有利于农业发展的闭环,促进传统农业生产者向新农人的良性循环。

### 3. 配套市场的发展

根据2020年中央一号文件指出,多关注乡村道路、农村电网、农村互联网普及等生产性基础设施、生活性基础设施以及流通性基础设施建设。因为农村生活基础设施短板会影响农村消费需求。目前随着越来越多的农户参与短视频直播平台销售自家农产品,在提高收入的时候,更让其他商家看到了投资的前景,第三产业也随之火热起来。民勤县因近几年的产销要求,在本地共建成10处蜜瓜交易市场,保鲜储藏设施35万立方米,实现了“生产、加工、销售”的深度融合。同时完善了餐饮、住宿等配套服务设施,并修建了泉山镇到蜜瓜产业园的蜜瓜“销售产业路”,扩建了生产基地到民勤县内的高速公路。在政府的牵头组织下对民勤县进行了基础道路设施修整、物流网点等基础建设。随着当地农户收入提高,政府财政压力得到减轻,在获得国家政策支持下,村镇规划有了更科学、更合理的布局,物流覆盖范围、基础网络建设得到较大改善。

## 二、民勤蜜瓜的产业发展现状与销售情况

### 1. 民勤甜瓜的产业发展现状

民勤县为甘肃省武威市的下辖县,地处河西走廊东北部,三面环沙,沙化积高达88.18%,日照时间长、昼夜温差大、拥有内陆沙漠型气候以及沙性土壤条件使民勤蜜瓜的含糖量高达15%~18%,远高于其他地方蜜瓜的含糖量,民勤得天独厚的自然条件,非常适合蜜瓜的生长,是蜜瓜的黄金产区。民勤种植蜜瓜的历史悠久,自明清时期已经开始种植,当前民勤蜜瓜已经拥有100多个品种,主要包括金红宝、白兰瓜、银帝等为主的5大品系,每个系列品种有早中晚熟、大中小果型、中高糖度、有无网纹多种类型,在糖度、产量、品相、风味等几个方面均有特色<sup>[3]</sup>。伴随着乡村振兴的发展以及电

商的火热,民勤甜瓜产业发展越来越壮大。2003年,民勤蜜瓜通过国家绿色食品认证。2010年通过国家农产品地理标志保护性认证;2019年获农业农村部农产品地理标志认证;2020年,“民勤蜜瓜”获国家知识产权局地理标志证明商标,被中国蔬菜流通协会授予“中国蜜瓜之乡”称号。据民勤县官方介绍,2022年民勤县的蜜瓜种植面积达到20万亩,产量达50万吨,约占全国总产量的10%,其产值已达到16亿元,占当地农业总产值的20%左右,是当地农民收入的主要来源。

### 2. 民勤蜜瓜销售情况

与大多数水果一样民勤蜜瓜当前主要的销售方式为线下销售与线上销售相结合的形式。线下销售有两种渠道:(1)“农户—中间商—消费者”渠道,蜜瓜成熟之际,农户采摘后将其运输到批发市场,与批发商协商好价格之后,将蜜瓜销售给批发商,然后由批发商再销售给消费者。(2)“农户—消费者”渠道。农户将成熟后的蜜瓜采摘后自己摆摊销售。线下销售仍是当前民勤蜜瓜主要的销售方式。随着互联网的兴起,电子商务的发展,民勤蜜瓜瓜农也开始尝试用网络营销。网络营销的方式主要有以下两种:(1)电商平台销售,通过淘宝、天猫、京东、拼多多等主流的电商平台,这些平台提供了广阔的市场,使蜜瓜能够迅速到达消费者手中。(2)直播带货,近两年随着抖音、快手的火热,瓜农也开始尝试用直播带货等方式销售,通过直播平台展示商品,主播对产品的介绍,与消费者实时互动,解答疑问,引导消费者下单。

## 三、直播带货对民勤蜜瓜的影响

### 1. 民勤蜜瓜直播经验

民勤县近几年一直着力发展直播电商,取得非常亮眼的成绩,成为全国农村直播电商典型案例。其具体经验有:(1)构建直播场地,民勤县投资3800万元建立占地4.1万平方米的迎航电子商务产业园,该产业园集电商公共服务、电商创业孵化、直播基地和物流综合服务于一体,加快了民勤电子商务产业发展;(2)注重人才培养,通过当地电商协会在全县开展各类电商直播培训,讲座以及举办各种直播技能比赛,在当地营造了良好的电商直播氛围,并且成功孵化了一批网红;(3)网红达人直播带货,从2018年开始民勤县政府每年都会邀请网红帮助瓜农进行直播带货,借助网红的影响力,打开蜜瓜的销路,帮助瓜农在最短时间内销售完蜜瓜;(4)领导直播推介,当地县长韩树林亲自直播销售蜜瓜,通过县长为民勤蜜瓜站台,也保证民勤蜜瓜产品品质,提

升产品知名度；(5) 借助平台力量，由政府出面与淘宝、抖音、京东、拼多多等电商直播平台合作，获得平台直播流量支持，相继推出各种产地直播活动如“万人团”“秒杀”“农货节”“富域计划”等引流活动，将产地与消费者直接链接起来，让蜜瓜在最短时间到达用户手里，也保证用户收货时蜜瓜产品品质，同时，各平台也在当地开展各种直播培训，围绕直播技巧、直播带货具体操作，提升当地直播从业人员技能技巧，也提升了“民勤甜瓜”这一区域品牌知名度。(6) 举办民勤蜜瓜全网发售仪式，自2018年开始，每年7、8月份民勤政府都会举行民勤蜜瓜全网发售仪式，活动期间有评瓜王、专家论坛、兴农扶贫公益直播等活动，帮助民勤蜜瓜热销全国。

## 2. 民勤蜜瓜直播取得的成效

据统计，民勤蜜瓜线上销售额已超过3亿元，电商销售已占到民勤县蜜瓜销售的50%以上，对当地农民来说是“致富瓜”、“收入瓜”。随着直播带货的红火发展，帮助当地实现人才培养和人才转型，当前农产品电商的从业人员超过1200人。还推动当地总体电子商务行业的发展，2023年民勤县电子商务交易额达9.3亿元，同比增长15.09%，其中农产品网销额7.05亿元，同比增长15.19%。直播带货已经称为民勤县经济发展的重要途径，推动当地乡村振兴发展。

## 四、民勤蜜瓜直播存在的问题

### 1. 文化底蕴不足，未形成品牌故事

在直播中部分主播只会一味说民勤蜜瓜好，至于为什么好却讲不出来，对民勤蜜瓜及所在地域的蕴含的深厚历史文化内涵未进行充分挖掘也未与时俱进赋予民勤蜜瓜时代气息。

### 2. 产品质量参差不齐，影响品牌形象

民勤蜜瓜采取农户生产+主播销售模式，由于产品多为小农户生产致使产品质量不仅在生产环节难以把控，而且在种植环节和采摘环节都存在很大的不可控性。同时，由于缺乏专业有效的质量监管体系，部分商户为了高额收益以次充好，造成蜜瓜质量参差不齐、货不对版，影响消费者购物体验。

### 3. 售后服务欠缺，影响产品竞争

民勤蜜瓜在直播过程中未建立完整的售后服务体系，

电商企业的售后服务质量参差不齐，部分直播售后团队服务效率较低，没有建立明确的售后服务流程和标准化操作规范，消费者对民勤蜜瓜的品牌信任度降低。

## 五、对策建议

### 1. 讲好品牌故事，提高产品竞争力

农产品直播电商要在激烈的市场竞争中持续提升身价、扩展销路，不仅要讲清农产品自身的优势、特色，更重要的是与当地人文环境相融合。通过宣传推广，展现产品背后的文化意义与特有价值，形成特有品牌、讲好品牌故事，使消费者不仅能够品尝产品特有口感之丰富，更能深入情景产生思想满足，实现文化与经济的有效融合，使产品具有强大的文化竞争力。

### 2. 提高平台认证标准，强化质量保证

对消费者而言，经过平台认证的商品更加值得购买，购买产品的背后是对平台品控的信任。因此，平台认证要提高标准，加强监督、强化对产品质量信息的核查，加大惩戒力度，实现认证过程管理和实施的规范化、专业化、科学化，降低认证成本，鼓励平台商家积极参与，优化平台营商环境，推进民勤蜜瓜直播的健康发展。

### 3. 重视客户体验，强化售后服务

民勤蜜瓜直播电商平台应加强选品-配送-售后全过程监管，确保产品质量。在安全配送和售后服务方面，要注重建立健全的物流配送网络，加强对产品运输的监控与管理；建立专业售后团队，设立专门的投诉处理渠道，及时解决消费者的问题和投诉。通过安全配送和良好的售后服务，提高消费者对民勤蜜瓜线上销售的满意度和信任度。

## 参考文献

- [1] 李晶, 马玉霞, 詹文平, 等. 民勤县蜜瓜产业发展现状与建议[J]. 中国瓜菜, 2020, 33(12): 113-116.
- [2] 焦澍. 乡村振兴背景下电商直播助力产业发展的模式探究[J]. 西部广播电视, 2022, 43(18): 81-83.
- [3] 唐宗云, 李政路. 民勤蜜瓜产业发展探析[J]. 农业科技与信息, 2024, (01): 134-137.
- [4] 王有彪. “互联网+”视角下民勤县蜜瓜的网络营销策略研究[D]. 石河子: 石河子大学, 2021.