

直播带货助力太行山地区乡村振兴方向的研究

王 莹 张 伟 苏祉伊 李印幸 谢朝阳

河北金融学院 经济贸易学院 河北保定 071051

摘 要: 农村直播电商助力拓宽农产品销售渠道,提高农民收入,促进农村产业升级,推动农村经济多元化发展,提升农村地区品牌知名度,助力农村特色产业走向全国乃至全球市场。直播带货具有巨大的发展潜力,只要我们抓住机遇,创新政策体系,加强基础设施建设,培养人才,就能充分发挥农村直播电商在乡村振兴中的作用,为我国农村地区经济发展注入新的活力。

关键词: 直播带货;乡村振兴

1. 概括

随着中国乡村振兴战略的不断推进,直播电商逐渐成为助力农产品销售、促进农村经济发展的重要方式之一。传统的农产品销售模式受到疫情等因素的影响而受阻,而直播电商借助网络直播技术,将产品直接呈现给消费者,打破了时间和空间限制,同时也提高了销售效率和产品附加值。在这种背景下,许多企业和政府开始积极探索直播电商与乡村振兴的结合,通过开展直播带货、线上农产品展销等活动,搭建起生产者与消费者之间的桥梁,促进农村经济的发展,实现农民增收致富,推动乡村振兴步伐加快。

消费者倾向于网购模式,直观看见农民们介绍农产品的质量和特色,农民能够与观众互动,提供相关的农产品知识和推荐,满足消费者需求。以互联网新媒体为平台,通过文章推送、短视频宣传、直播带货的方式,打通农、商户手中特产品与消费者的销售通路,连通特色产品的上游生产与下游推广,使得三农产品的销售能够跨越时空的限制,彻底解决农民与商户卖不出好价,消费者买不到好产品这个痛点,帮助太行山各县域特色产品“迈”出太行山麓。

2. 电商直播平台对新时代助农的内涵

直播电商在农村地区崛起,成为我国欠发达农村地区推广农产品销售的主要手段。根据2022年发布的《中国互联网络发展状况统计报告》,截至2021年12月,我国有4.64亿电商直播用户,占网民总数的44.9%。同时,2022年中共中央一号文件提出了发展农村电商产业的重要性,以促进农产品直播带货规范健康发展。学术界则集中在对助农直播的内涵界定、助农+直播模式对乡村振兴的影响以及助农直

播营销市场方向的研究。但学者们更偏向于宏观对策分析,对直播助农活动本身作为传播媒介形式的研究较少。

3. 河北省农村电商直播的发展概况

新媒体平台开启了全新的农特产品销售途径。抖音、快手、西瓜视频等短视频平台的用户数量近年来迅速增长,例如抖音平台的注册日均活跃用户已经达到了6亿人。这些短视频平台成为电商销售中新兴的渠道,通过短视频引流进行电商直播带货销售已经成为一种常见方式。河北省的农村电商直播主要可以划分为两类:

3.1 企业或公共传媒引领的助农直播

企业或公共传媒在推动助农直播方面发挥着重要作用。为响应乡村振兴,许多企业如快递、农产品销售、网络型企业以及公共传媒都加入了电商直播助农的行列。举例来说,河北省邮政利用自身特有的渠道开展了多项直播活动,特别是在每年的邮政“919电商购物节”,河北省邮政分公司依托邮乐网平台开展了助农销售专场,充分利用农村邮政网点的优势,将农产品就地包装并发往电商消费者所在地区。

3.2 农村商户个体直播销售

农村商户以个人形式进行直播销售,这在国家积极支持农民创业、提供政策支持的背景下迅速兴起。在河北省的广大农村地区,得到政府支持的农民通过开设淘宝店铺,利用网络电商平台或短视频平台的个人账号,先进行前期引流,然后在个人自媒体账号上进行直播带货,将自家特色农产品销售到省内外地区。河北各地都涌现出一批新型职业农民网红,他们利用贴近生活的网络直播方式为电商直播注入新活力,同时也推动了农村电商经济的新发展。

4. 电商直播平台对新时代助农方向研究的前期准备

4.1 直播助农带货模式研究的前期准备

在项目规划方面,直播助农带货模式的研究需综合考虑市场需求、助农产品的特点以及消费者的偏好等多种因素,明确了直播助农的目标,以便更好地满足消费者的需求,展现直播电商对农业的支持作用。组成完整研究人员,直播助农带货模式的研究由主要负责人吸收有经验技术成员来进行调查研究和运营管理。其次,建立一套完善的农产品筛选机制,监控符合高品质标准的助农产品在市场中占据领先地位,对县区进行市场调研,以选择适宜的产品,并与相关公司达成合作,选择合适的直播平台时,直播助农带货需要考虑到直播平台是否适用于助农方向的直播以及用户的特点等因素,诸多因素会对助农效果都产生重要影响。

4.2 研究的前期准备对研究的意义

在当前互联网高度发达的时代,电商直播平台已经成为农业发展中不可或缺的重要组成部分。直播助农带货模式的研究以其独特的方式和出色的结果,充分展示了直播电商在新时代对农业扶贫的积极影响。通过直播助农带货模式的研究,可以深入了解电商直播平台对于新时代助农方向的重要性。电商直播平台不仅对农民销售农产品具有重要意义,而且对于推动像保定这样地区的助农产业的发展起到了积极的促进作用。在当前互联网技术不断进步的潮流下,电子商务直播平台将在新时代对农业发展起到更加重要的推动作用。

5. 直播平台助农的时代背景

直播助农作为一种以互联网技术为基础,通过实时直播平台传输农产品信息和销售活动的新型销售模式,在近年来迅速兴起并取得了广泛关注。^[6]智能终端设备的普及,直播技术的进步,令实时直播技术逐渐成熟,使得人们能够轻松地通过手机或电脑观看实时视频。直播提供了实时展示和传递的工具,这使得直播助农成为可能。通过实时展示农产品的生产过程、质量保证和溯源信息,让消费者能够更加直观、放心地了解并购买优质的农产品。互联网技术在无声无息的改变着人们的消费行为和消费方式,随着社交媒体平台的兴起,使得人们可以更加方便地分享信息和互动交流。许多直播平台也提供了社交化的功能,使得观众和主播可以进行实时的互动和沟通。使得直播成为电商平台成为可能。

另外,《“十四五”数字经济发展规划》中提到,建设数字经济基础产业。^[7]“直播+电商”的模式为助农提供

了便利条件。在此背景条件下,大量农户群体入驻电商平台,许多农村网红为家乡产品代言,宣传农产品与乡村,目前农产品直播电商行业用户规模扩大、市场规模逐年扩大、品类不断丰富、品质逐年提升。可以通过农产品的直播销售、农事知识的传递和农业旅游等方式产生商业效益,不但为创业者和农民提供了一些商机和市场机遇,还提升农民的收入水平。

6. 电商平台直播对助农扶贫影响因素

6.1 有利因素

(1) 电商直播的营销功能具有显著的增收效应

作为电商扶贫的新途径,电商直播也备受重视,逐步被运用于精准扶贫实践中。进行乡村直播带货,通过与巨量千川平台合作,推出了相应热点活动,将当地的农产品展示给消费者,吸引了大量的关注与购买。电商直播的营销功能,不仅有利于向既有消费者传递农产品的最新产销信息,还有利于挖掘潜在消费者的消费潜力。通过抖音直播让消费者看到了太行山地区各个县及区的高质量农产品,电商直播的及时信息与场景互动来了解农产品多方面的情况,有利于农产品的销售增加。

(2) 电商直播扩大销售渠道和消费市场

直播电商为农村创造了新的就业机会。由于传统零售市场不够完善,很多农产品无法销售出去,直播电商平台面向全国范围内的消费者,将农产品直接推广给消费者,极大地拓展了销售渠道,带动了农产品的产销对接,并且可以吸引更多的农村青年参与到电商行业中来,创造新的就业机会。直播电商还能够利用互联网技术,使农村电商与城市电商融为一体,进一步扩大销售渠道和消费市场,提高农产品的附加值。

(3) 电商直播可以带动旅游业发展并且提升品牌价值。

再次,直播电商可以带动乡村旅游。通过直播电商平台推广乡村旅游资源能够吸引更多人前往参观、体验,增加当地居民的收入。同时,直播电商提供了一种新型的营销方式,让更多的消费者了解到乡村旅游的魅力,促进了乡村旅游业的发展。通过直播电商平台推广农产品、土特产等,更多的用户可以通过互联网认识这些品牌,并加深对其了解,从而提高品牌价值和品牌认知度。

6.2 不利因素

直播助农要面对消费者,消费者对农产品的质量要求不断提高,人们担心有些农产品的现实质量与营销不符合;价格虚高,有些农产品在直播带货几乎翻倍,价格高于市场

价,让消费者感觉到欺诈;受限于交通条件的落后,难以建立起现代物流体系,发展渠道区域性较弱,加之长途运输需要的冷链物流运输体系建设成本较高,当地特色农产品的长距离销售无法实现。“卖不出去、运不出去、储不下来、成本过高、亏损巨大”严重影响农村电子商务的发展;经营主体法律素养低下。目前我国农村电商经营者以家庭式的个体经营者为主,且当下的法律规范对这一类市场准入人员的监管还稍显滞后。

7. 直播间助农的系列做法

7.1 基于直播间寻找乡村优质农产供应链

利用各类电商展销、会议、合作等对接机遇,搭建原产地直面消费市场的桥梁,真抓实干促进产销对接,大力拓宽农产品销售渠道,助力乡村振兴发展。

通过对接供应链选择合格供应商,对供应商生产能力进行的评估,评价供应商品质保证体系的现场,其次考察产品样品的质量与性价比如何,同时对比类似产品的历史情况、检验与试验结果,参考对比其他使用者的使用经验了解产品。

基于采购计划的拆解和落地执行来进行采购活动。以7R模式进行包含询价、供应商管理、议价、签订合同、采购订单、采购送货、采购收货、验收、采购结算等采购全链路管理。如果客户订单产生了售后,需要逆向将商品退回,同时企业需要按照售后规则将资金退还客户,这就是退货的流程,主要涉及售后管理、逆向物流和资金管理;如果是回收行业,用户将商品反向卖给企业,由企业估价并支付费用的过程,是回收流程,主要涉及物流、回收检验和估价、回收结算管理等。

7.2 基于直播间打造校园主播培训体系

通过整合校内外优质讲师资源,创立“助农课堂”培训体系,针对高校校内学生开展主播培训。

以各高校的大学校园为基点,通过校园农副产品直播+社群营销团购的平台来实现直接的助农产品销售和间接的师生以及家长的消费助农打造助力乡村振兴的“高校样本”。

服务平台直接对接县区各地特色农副产品原产地,一般与公司+农户的合作形式的供应商合作,公司将散户集中统一协调运作,在进行产品品控的同时负责物流配送。此外,还会重点帮扶在校贫困生家庭售卖农副产品,大学生通过平台能够切实地帮助农民纾解销售难的困境,实现农民增收。

建立助农社区团购模式,让生活在同一校园的师生以

及师生的家人参与到消费助农的具体行动中,赋予消费活动的新价值,此外,此平台将打造大学生思政教育新渠道,助力乡村振兴,为大学生成长赋能。

7.3 基于直播间建设直播孵化服务

在县市或乡镇建立各类助农实践基地,让学生通过技能培训、宣传教育、公益服务等方式帮扶当地的三农发展。该种类型的基地可为在校大学生提供直接的助农培训、宣传教育、公益服务等服务,让在校大学生学有所用。

聚焦民忧、精细调研。坚持以职工群众产品销售、就业等困难需求为导向,立足县域实际,按照普惠性、便利性、容纳性原则,组织开展“直播培训、直播带岗、直播带货”公益活动,推进直播带货等新产业健康发展。高标设计,精心打造。

配强师资,精准授技。邀请名师授课,深入互联网企业,利用多种渠道聘任、多方式争取等形式,实现上课授课“时时服务”。创新实施“理论+实践”授课模式,在直播平台开展理论授课,精选电子商务理念、直播带货技巧及短视频的拍摄剪辑、快速涨粉吸粉等内容进行详细讲解,激发学员学习主动性。

参考文献

- [1] 周洲,刘志阳.电商直播助力乡村振兴[J].共产党员(河北),2023,(20):36.DOI:10.14061/j.cnki.cn13-1033/d.2023.20.022
- [2] 高婧雯.数字赋能“直播+电商”助农传播研究[J].中国报业,2023,(16):10-11.DOI:10.13854/j.cnki.cni.2023.16.122
- [3] 郑忠秀.以“短视频+直播”模式探索电商助农问题及对策[J].数字通信世界,2023,(08):175-177.
- [4] 殷文文.“官方+高校”助农直播效能探析——以扶绥县共青团为例[J].新闻潮,2023,(02):16-19+27.
- [5] 张博超,赵玉洲,马选等.乡村振兴视角下河北省农产品电商直播人才队伍建设问题及对策研究[J].质量与市场,2021,(22):16-18.

基金项目:

本文为2023年河北金融学院大学生创新创业训练计划项目资助课题,项目名称:禾青甄选——直播电商助力乡村振兴,项目编号:202311420004S.编写组成员:吕嘉程,李泽雨,王祎诺,陈嘉怡。

(河北金融学院 河北保定 071051)