

# 直播带货助力特色农业发展的新模式分析

## Analysis of the new model of live broadcast to promote the development of characteristic agriculture

武晓红

Xiaohong Wu

何坊街道农业综合服务中心 中国·山东 济南 251702

Hefang Street Agricultural Comprehensive Service Center, Jinan, Shandong, 251702, China

**摘要:**在互联网时代,信息技术发展为中国特色产业发展带来了很大机遇,直播带货属于一种新兴模式,将其应用到农业发展中,有效解决了农产品销售难、销售渠道窄、信息不流畅等问题,为贫困地区农民群众创造更多效益。文章针对直播带货助力特色农业发展的新模式进行了分析。

**Abstract:** In the Internet era, the development of information technology has brought great opportunities for the development of Chinese characteristic industries. Live streaming is an emerging model. The application of it to agricultural development effectively solves the difficulty in agricultural product sales, narrow sales channels, and Problems such as influx of information have created more benefits for farmers in poor areas. The article analyzes the new model of live broadcast to promote the development of characteristic agriculture.

**关键词:** 直播带货;特色农业发展;新模式

**Key words:** live streaming; special agricultural development; new model

**DOI:** 10.36012/emr.v2i5.2543

## 1 引言

在乡村振兴背景下,产业振兴是其中的基础内容、关键内容,农村产业发展是美丽乡村建设的重点。在科技水平快速提升的大背景下,视频直播在不断兴起,很多地区普遍实行农村电商直播模式,以带动当地农业产业发展。但是,直播带货助力特色农业发展中仍面临着很多问题,相关部门需要积极探索,寻求更多途径完善这些问题。基于此,文章阐述了直播带货模式的相关内容,分析了直播带货助力特色农业发展的困境,总结了新模式的实施途径。

## 2 直播带货模式概述

直播带货指的是在互联网平台中,利用直播技术针对商品进行近距离展示、咨询答复、导购的现代服务模式,这种模式可以是店铺自己开直播,也可以是职业主播集合推介,属于一种新兴的电子商务营销模式<sup>[1]</sup>。随着社会的发展,我国短视频 App 得到了快速发展,很多短视频平台得到了人民群众的广泛青睐,逐渐成为大家的主要娱乐方式之一。在互

联网经济时代,大家开始通过互联网平台直播技术,大力推广、宣传自家产品,通过优惠的价格近距离展示商品,大家通过观看直播可以购买自己想要的商品,进而将货物销售出去,这种模式呈现出便捷性、直观性、实惠性等特点,现已成为流行的商品销售模式,逐渐渗透到人民群众的实践生活中。

## 3 直播带货助力特色农业发展的困境

### 3.1 内容同质化的困境

直播内容的新颖性、优质性直接关系到直播的引流程度。首先,很多直播内容具有一定的局限性,重点是采摘、加工、包装、展示等,这种模式比较固定,为农户学习、模仿提供了很多便利,但极易导致消费者产生审美疲劳。其次,受经济效益的影响,很多资本都会入驻大型直播平台,直播内容创作满足了消费者的兴趣爱好,普遍选择吸睛、夸张题目和内容,以家大点击量,这种直播模式太过商业化,满足了观众的好奇心理,由于主播为消费者展示的内容、直播模式存在严重的雷同现象,在很大程度上影响着“直播带货”的发展。

**【作者简介】**武晓红(1970~),女,山东惠民人,经济师。

### 3.2 农户品牌意识薄弱

在网络技术的快速发展中,电商营销模式发展了转变,逐渐呈现出精准化发展趋势,电商经营人员、主播的运营能力比较强,但从农民群众角度进行分析,大家不注重网络店铺发展、直播间维护工作。同时,直播带货模式通过购物平台流量直播会催生很多订单,但普遍属于一次性消费,很难在网络空间中形成记忆点,无法吸引更多长久的客户。另外,在信息时代,为了促进农产品销售的持续发展,必须注重产品品牌、文化建设,但农户自身的力量相对薄弱,无法充分挖掘农产品的特色、品牌价值,而在宣传推广工作中需要投入大量成本支持,导致品牌效果有所降低。

### 3.3 产业融合程度有待提高

为了优化网络购物流程,需要市场、顾客、产品、物流等各项工作的契合,但在电商交易工作中,农业信息网络获取渠道还需要进一步完善,农户无法及时、准确地了解市场发展情况,且农产品具有季节性、周期性特点,销售过程中会涉及大量不稳定因素,且交易过程中的各项保障设施建设还需要进一步完善,如仓储、物流等,无法保障产品的售后服务,导致贫困地区的产业基础缺乏一定的基础保障,很难满足直播带货发展的实际需求,导致后续维护工作中遇到一系列问题,如消费者对服务不满意,会失去对店铺、产品的信任感,导致消费者流失,严重影响着销售工作的有序进行[2]。另外,农村产业规模相对较小,未建立完善的产业服务制度,会阻碍市场的发展。

## 4 直播带货助力特色农业发展新模式的实施途径

### 4.1 优化直播助农生态圈

为了将滞销的特色农产品呈现在网友面前,需要优化直播助农生态圈,充分利用视频平台热度、主播流量,将贫困地区的特色好货进行推销,促使主播流量转变成产品销量,为贫困地区农民群众创造更多效益。在直播时代,通过实行线上消费模式,可以针对社会资源进行有效整合,促进特色产品销售、特色农业发展,真正实现脱贫致富。因此,在直播带货过程中,需要针对系统内部结构进行优化,利用合理模式将系统内部的各项因素进行组合,提高系统的整体功能和效果,传统的主播带货目的是卖出赞助商货物,如美妆、服饰等,获取更多的经济效益,而直播助农生态圈系统逐渐转变成公益助农,社会各界需要积极参与,通过整合资源、平台配置,针对直播带货模式进行创新,有效助推品牌推广,引领特色农业的持续发展。因此,在助力特色农业发展过程中,优化直播带货销售模式是一项重要工作。

### 4.2 打造产品品牌特色

与直播内容的丰富性相比,直播销售产品竞争重点是品

牌特色、品牌价值,这就需要将产品直播转变成品牌直播,既要向消费者介绍产品信息,又要展示民风民情,通过乡村文化感染力,提高农产品的文化价值,从根本上提高农产品的质量,树立良好的口碑、塑造相应的品牌文化,还需要通过直播带货形式,加大品牌宣传力度,提高品牌的知名度,这样观众和消费者可以建立长期“记忆点”,为网络店铺的持续发展提供保障。

### 4.3 完善配套的后续服务和机制保障

为了充分发挥直播带货在特色农业发展中的作用,政府部门必须大力建设基础设施,出台相应的政策作为支持,进一步优化农村电商发展环境,为农民群众、电商平台提供更多市场信息,还需要加大资金投入力度,建设通畅的物流通道,为农村地区、偏远山区优质产品销售提供物流支持。另外,政府部门需要大力建设大型网络购物平台,将其应用到爱心助农活动中,提高农产品销售能力,为特色农业发展提供优质服务。

### 4.4 探索直播带货助农新模式

目前,我国很多地区的县长、党员领导干部都走进直播间,为当地农产品带货,在未来将有更多领导干部加入直播带货行列中,很多地区政府部门也开始探索网络直播、电商平台等新模式,向农民群众传递更多积极信号,为当地相关产业发展按下“加速键”,能够推动家乡产品销售工作的有序开展,有利于政府部门建立亲民的形象<sup>[3]</sup>。例如,某地区在网络直播带货的基础上,充分利用电商平台的高效、绿色、智能等优势,为农产品销售提供了更多的特色服务,为后疫情时期探索农产品销售模式,提供了更多服务,如买卖服务、支付服务、物流配送服务等,政府部门需要积极探索农产品电商优势、实体经营组织融合的途径,开拓更多的农产品销售渠道,促进当地农业特色经济的发展。

## 5 结束语

综上所述,在现代化产业营销过程中,直播带货模式是热度最高的销售模式,有利于针对特色农业进行精准营销,利用互联网平台优势,改善传统特色农业营销中的问题,提高特色农业的知名度,为特色农业的持续发展提供支持。

## 参考文献

- [1] 赵美琛,苏雷.农村电商直播助力产业发展模式研究[J].电子商务,2020(5):13-14.
- [2] 宋时艳,刘俊显.新时代直播带货助力特色农业脱贫新模式[J].合作经济与科技,2020(15).
- [3] 王鑫,刘佳欣,郑午俨.互联网+农业+电商发展的新农网红直播销售新模式——以湖北电商小镇谷城县城关镇为例[J].消费导刊,2019,000(024):190.