

网络直播与生鲜农产品电商创新及发展

陈露¹ 尹文华²

(江苏农林职业技术学院 江苏省句容市 212400)

摘要: 生鲜农产品电商已成为当今市场中的一项重要商业活动,随着技术的不断发展,网络直播作为一种创新的销售手段也逐渐崭露头角。网络直播为生鲜农产品电商提供了新的推广和销售渠道,同时也提高了交互性和购物体验。基于此,本文旨在探讨网络直播与生鲜农产品电商的创新及发展,强调其重要性,并分析特点和困境,提出创新发展的路径。

关键词: 网络直播; 生鲜农产品; 电商; 创新; 发展

引言: 随着社会的快速发展,网络直播和生鲜农产品电商成为了两个备受瞩目的领域。网络直播以其互动性、娱乐性和即时性吸引了广大用户,而生鲜农产品电商则为消费者提供了更为便捷的购物方式,同时也为农产品产销链提供了新的发展机遇。这两个领域的结合呈现出了潜在的创新和发展机会,然而,也伴随着一系列的挑战和问题。

1. 网络直播与生鲜农产品电商的重要性

1.1 增加销售渠道

网络直播为生鲜农产品电商提供了一个极具潜力的新渠道。这个创新的销售方式为消费者和农产品生产者带来了巨大的益处。通过生动的直播节目,消费者可以亲眼看到农产品的品质和特点。这种视觉、听觉、互动相结合的购物体验远远超越了传统的线下购物和网购,加深了用户对产品的了解和信任感。消费者可以实时提问,获得专业建议,甚至参与互动环节,这一切都增强了购买的参与感和满足感。其次,网络直播扩大了产品的曝光度。传统的电商平台需要消费者主动搜索产品,而网络直播则将产品带到了用户的视线中,无论是通过社交媒体分享还是专门的直播平台,都能够吸引更多潜在买家。这对于那些小农或小生产商来说特别重要,因为它们通常没有强大的市场推广能力,但通过网络直播,他们可以与广大用户直接连接,实现销售和品牌建设。

1.2 提高用户体验

网络直播通过其即时互动的特性,让消费者可以与主播或销售代表直接交流。这意味着消费者可以提出问题、寻求建议,甚至就产品的来源、质量和用途进行深入了解。这种亲密的互动不仅提供了更多的信息,还建立了一种信任感,因为消费者可以获得实时的回应和反馈,从而更加确信他们的购买决策。另外,网络直播为用户提供了丰富多彩的购物体验。通过视频直播,消费者可以看到产品的外观、颜色、大小等特征,以及产品的实际使用情况。这种视觉和听觉的感知远远超越了传统的文字和图片介绍,让用户更好地理解产品,减少了购物时的不确定性。

1.3 增强市场竞争力

网络直播有助于建立品牌知名度。通过持续的直播活动,电商可以吸引更多的关注和用户参与。这不仅提高了品牌的曝光度,还建立了品牌与用户之间的情感联系。用户可能会成为品牌的忠实粉丝,愿意多次购买和推荐给他人,从而提升了市场份额。网络直播还可以增加用户参与度,通过互动、问答和即时促销活动,激发购买兴趣,提高销售量。这有助于电商在市场中保持竞争力,提升市场份额,以及获得更多的市场份额。

2 生鲜农产品电商网络直播的困境

2.1 政策支持方面

一些地区在网络直播和电商领域的发展面临着政策支持不足的困境。这些地区可能没有明确的政策框架来规范和推动这些新兴行业,导致了一系列问题和限制。缺乏相关政策支持可能会导致网络直播和电商

行业的法律和税收环境不明朗。企业和从业者可能不清楚如何申报和缴纳税款,或者担心面临法律诉讼风险。这种不确定性会抑制企业的投资意愿,限制了这些行业的增长潜力。政策支持不足也可能导致对知识产权的不充分保护。在网络直播和电商领域,创意和创新至关重要。然而,如果地区内没有健全的知识产权法律和执法机构,企业可能会受到盗版和侵权的威胁,这会降低他们在市场上的竞争力。再者,缺乏政策支持可能意味着地区内的网络基础设施和数字支付系统不够健全。这会限制企业在网络直播和电商平台上的运营能力,阻碍了他们与国际市场的互联互通,从而限制了业务的扩展。

2.2 产品质量方面

在网络直播平台上销售这些产品需要确保产品的真实性和高质量,然而,存在一些不诚信的情况可能严重损害整个行业的声誉,虚假宣传和不实信息可能会误导消费者。一些不负责任的网络直播主或电商卖家可能会夸大产品的品质或来源,甚至使用假冒伪劣产品冒充高质量的生鲜农产品。这种行为不仅欺骗了消费者,还削弱了整个行业的信誉,导致消费者对生鲜产品的信任度下降。另外,质量控制不善可能引发安全风险。如果网络直播主或电商平台未能严格控制产品质量,那么可能会出现生鲜产品的污染或变质问题。这不仅可能危害消费者的健康,还会引发食品安全危机,对整个行业造成重大打击。再者,不诚信行为可能导致价格不合理膨胀。一些不道德的销售者可能会抬高生鲜产品的价格,以追求高额利润。这种行为不仅伤害了消费者的钱包,还使消费者对整个行业感到不满,怀疑价格的公正性。最后,不诚信行为可能阻碍了诚实经营者的发展。那些努力提供高质量产品和服务的农户和企业可能会受到不公平竞争的冲击,因为不诚信的竞争者可能采取不正当手段来吸引客户。

2.3 基础设施方面

一些地区的基础设施可能不足以满足这一需求,这给网络直播带来了许多困难。缺乏充足的带宽可能会导致网络拥塞,从而降低直播的帧率和分辨率,导致直播质量不稳定。这种情况会严重影响用户的观看体验,可能导致卡顿、画质模糊或者直播中断。不足的基础设施还可能导致延迟问题,使得直播的实时性受到威胁。这对于一些需要即时互动的直播活动,比如在线游戏直播或虚拟会议,尤其是个问题。高延迟会使互动不流畅,打破了用户与主播或其他观众之间的互动体验。缺乏足够的网络稳定性也会对直播产生负面影响。断断续续的连接问题可能会导致直播中断或者缓冲过长的情况,这会让观众感到沮丧,可能导致他们选择不再观看。

3 生鲜农产品电商的创新与发展路径

3.1 加强合作

在建立稳固的合作关系方面,定期的沟通是建立合作关系的基础。与供应商保持密切联系,确保双方的期望和需求得到满足,有助于解决

潜在的问题和改进产品质量。举例来说,一家餐厅可以与其农产品供应商建立定期的会议,讨论季节性供应的问题,比如冬季蔬菜的可用性,以确保他们能够按时供应高质量的食材。其次,通过了解供应商的运作方式和实践,您可以更好地掌握风险管理和质量控制。例如,一个食品生产公司可以要求其肉类供应商提供有关养殖条件和食品安全实践的详细信息,以确保所采购的肉类符合其质量标准。另外,合作还可以通过共同的目标和价值观来加强。如果您与供应商有着相似的可持续发展目标,那么您可以共同努力,推动可持续农业和供应链的发展。例如,一家超市可以与有机农产品供应商建立合作,共同致力于提供更多的有机食品选项,以满足消费者的健康和环保需求。最后,建立稳固的合作关系也可以通过互相支持和帮助来实现。在供应链中,突发事件可能会对供应造成影响,但通过与供应商建立互助机制,可以更好地应对这些挑战。例如,一家零售商可以与其生鲜供应商共同制定应急计划,以应对自然灾害或供应链中断。

3.2 技术升级

技术升级可以涵盖多个方面,从网络基础设施到视频编码和用户界面的改进。网络基础设施的升级对于实现高质量的直播至关重要。例如,云服务提供商可以不断扩展其数据中心网络,以增加带宽和减少延迟,从而确保观众能够流畅观看高清视频。此外,采用内容分发网络可以在全球范围内提供更快内容传输速度,减少缓冲和卡顿。另一方面,视频编码技术的不断改进可以提高直播质量。新一代的视频编码标准,如 H.265 和 AV1,可以更有效地压缩视频流,减少带宽占用,并提供更清晰的图像。这意味着即使在低带宽环境下,观众仍然可以享受高质量的直播体验。再一方面,用户界面的改进也可以提高用户体验。直播平台可以通过简化界面、提供更多的互动功能和个性化推荐来增加用户的参与度。例如,一家音乐直播平台可以引入实时聊天、点赞和送礼功能,以增强观众与艺术家之间的互动。最后,技术升级还可以包括增强直播安全性的措施。采用高级加密技术可以保护内容不受盗播或侵权行为的威胁。这不仅有助于确保内容的稳定性,还增加了直播平台的信誉。

3.3 建立信任

通过透明的产品信息和积极回应客户反馈,企业可以树立信任,并确保其声誉在市场中稳步提升。提供透明的产品信息是建立信任的基础。消费者越来越关心产品的质量、成分和生产过程。因此,企业应该提供详尽的产品信息,包括成分清单、生产地点和质量控制标准。例如,一家食品生产公司可以在其产品包装上清晰标明所有成分,并提供有关产品的营养信息和食品安全认证。其次,消费者的评价和反馈可以帮助企业了解他们的需求和关切,因此应该积极倾听客户的声音,并在可能的情况下作出改进。例如,一家电子产品制造商可以通过社交媒体和在线评论平台与客户互动,解决产品问题并提供技术支持,从而增强客户信任感。此外,建立信任还可以通过诚实和道德的经营实践来实现。企业应该遵守法律法规,避免欺诈行为,保护客户的隐私和数据安全。例如,一家金融机构可以确保其贷款和投资产品的条款和条件清晰明了,避免隐藏费用或复杂的合同条款。品牌的社会责任也是建立信任的重要方面。企业可以通过参与慈善活动、环保倡议和社区支持来展示其社会责任感。例如,一家服装公司可以捐赠一部分销售收入给环保组织,以减少其对环境的影响,并赢得消费者的尊重和信任。

3.4 持续创新

持续创新可以吸引更多用户和维持市场竞争力。通过不断推出新的营销策略和互动方式,企业可以保持新鲜感,吸引更多的用户并保持他们的兴趣。不断推出新的营销策略有助于企业在市场中保持竞争力。市场环境不断变化,竞争对手的策略也在不断演变。因此,企业需要不断

寻找新的方法来吸引目标受众。例如,一家时尚品牌可以不断创新其社交媒体营销策略,使用新的内容形式和互动方式,以吸引年轻一代的消费者。另一方面,不断推出新的互动方式可以增加用户参与度。当用户感到他们可以积极参与品牌或产品时,他们更有可能成为忠实的顾客。例如,一家娱乐应用可以定期推出新的互动游戏或挑战,以激发用户的兴趣,增加他们的参与度,从而增加用户黏性。再一方面,不断创新可以帮助企业抢占市场机会。随着技术的不断发展,新的渠道和工具不断涌现。通过积极采用新技术和趋势,企业可以抢占市场机会,吸引更多的用户。例如,一家餐饮公司可以引入在线订餐和送餐服务,以满足消费者的便利需求。不断创新还可以提高品牌的知名度和声誉。当企业不断推出新的创意和互动活动时,媒体和社交媒体通常会对其进行报道,从而增加了品牌的曝光度。这可以吸引新用户并增强品牌的声誉。例如,一家汽车制造商可以推出一款具有创新设计和可持续性功能的新车型,从而吸引全球范围内的媒体报道和消费者关注。

3.5 政府支持

政府支持可以包括政策制定、财政支持和法律法规的调整,有助于为企业和行业创造有利的经营环境。首先,政府支持可以通过政策制定来促进行业的发展。政府可以制定鼓励创新和投资的政策,降低税收负担,提供贷款担保,或设立研发资金。例如,一家新兴科技公司可以受益于政府的科技创新政策,获得资金支持,以推动新产品的研发和推广。政府支持还可以包括财政支持,如补贴或奖励计划。政府可以向符合特定条件的企业提供财政激励,以鼓励其在创新、环保或就业方面取得进展。例如,一个可再生能源公司可以获得政府补贴,以鼓励投资和发展清洁能源项目。另外,政府还可以通过法律法规的调整来支持行业的健康发展。例如,政府可以加强知识产权保护,维护公平竞争,或制定环保法规。一家制药公司可能需要政府的法律支持,以保护其药品专利权,并确保合法的竞争环境。最后,政府支持可以帮助行业应对突发事件和挑战。例如,在面临全球卫生危机时,政府可以提供紧急援助、免税政策或就业保障计划,以帮助受影响的企业和行业渡过难关。

结束语:

网络直播与生鲜农产品电商的创新与发展对于满足现代消费者的需求,提高农产品销售效率,促进农村经济发展都具有重要意义。虽然面临一些困境,但通过合作、技术升级和持续创新,这两个领域将有望迎来更加繁荣的未来。政府、企业和消费者都应积极参与,共同推动生鲜农产品电商与网络直播的创新与发展,以实现共赢。

参考文献:

- [1]孟城真.基于 SWOT 分析的生鲜农产品电商直播带货探讨[J].乡村论丛,2022(04):91-95.
- [2]吕明珠.电商直播模式下生鲜农产品消费者购买意愿影响因素研究[D].烟台大学,2022.
- [3]胡莎莎.生鲜农产品网络零售与网络直播电商双渠道供应链定价决策[D].北京交通大学,2022.
- [4]张梦荣.直播购物模式下消费者生鲜农产品重复购买意愿研究[D].江苏科技大学,2022.
- [5]吕明珠.电商直播模式下生鲜农产品消费者购买意愿影响因素研究[J].农业与技术,2021,41(16):151-153.

作者简介:1、陈露,(1988-8),女,汉,江西高安,江苏农林职业技术学院,实验师,硕士,电子商务。

2、尹文华,1980.12 女 汉 金坛 江苏农林职业技术学院 实验师 文学方向