

# 数字电商赋能乡村振兴效应分析

## ——基于人才供给视角研究

曲兴卫 刘丽 邢玉婷

(陕西服装工程学院 陕西 西安 712046)

**【摘要】**乡村振兴是解决“三农”问题，促进农村经济增长的重要举措。在电商行业快速发展的背景下，通过数字电商，带动农村经济增长，是当前乡村振兴过程中收效显著的方式之一。本文先是对电商直播带货营销模式的特点和网红效应进行分析，而后通过问卷调查方式，从人才供给视角对电商直播助力乡村振兴的现状进行了调查，从需求、供给、硬性条件三方面提出了人才供给提升策略，期望通过数字电商助力乡村振兴实现长远发展。

**【关键词】**数字电商；直播带货；人才培养；乡村振兴

## Analysis on the effect of rural revitalization enabled by digital e-commerce

——Research based on the perspective of talent supply

Xingwei Qu Li Liu Yuting Xing

(Shaanxi Fashion Engineering University Xi'an, Shaanxi 712046)

**【Abstract】**Rural revitalization is an important measure to solve the problem of “three farmers” and promote rural economic growth. In the context of the rapid development of the e-commerce industry, driving rural economic growth through digital e-commerce is one of the most effective ways in the current process of rural revitalization. This paper first analyzes the characteristics of e-commerce live delivery marketing model and the effect of Internet celebrities. Then, through questionnaire survey, it investigates the current situation of e-commerce live delivery to help rural revitalization from the perspective of talent supply, and puts forward strategies to improve talent supply from three aspects: demand, supply and hard conditions, hoping to achieve long-term development through digital e-commerce to help rural revitalization.

**【Key words】**Digital e-commerce; Live delivery of goods; Personnel training; Rural revitalization

乡村直播带货方式的出现拓宽了农产品销售渠道，增加了农产品销售额，带动了农村经济发展，也推动了乡村振兴战略的落实。虽然乡村直播带货模式得到了大规模的发展，但是从人才供给角度来看，其还存在较多问题，尤其是直播电商产业链专业人才缺乏、直播专业知识和前后端技术较弱等问题对直播营销模式造成了一定的限制，在乡村直播带货产业链中，每个环节都需要有专业的人才作为支撑才能树立起良好的营销闭环，因此，必须加强专业人才的引进和提升，通过高素质、高质量的人才来带动直播行业的发展，助力乡村振兴战略的推进落实。

### 1 电商直播带货营销模式分析

在国家支持与数字电商快速发展的背景下，农产品直播带货迅速崛起，越来越多的农村地区开始通过扶持农产品主播，以直播带货的方式促进农产品实现大规模销售。

#### 1.1 农产品直播带货营销模式特点

第一，价格优惠。线上销售模式相对于线下销售来说，具有较强的价格优势。线上销售的中间环节相

对较少，准许仓储等费用减少，终端价格可以更低，同时，通过粉丝群发放福利或优惠活动等方式，实现转化引流；直播带货具有直观性，互动性强，视觉体验相对静态网页更良好；主播的现场解说，对观众问题进行解答、试用试吃等体验性表达；已购买的消费者现场分享直观感受等，通过组合式、交互式的方法快速促销。

第二，农产品销售范围更广。直播销售的农产品类更多、配合物流的直送、快送模式，销售地理范围更广。据《中国互联网络发展状况统计报告》显示，我国网民在2022年6月已经达到了10.51亿。随着农村互联网基础建设工作的推进，在2021年12月，农村的互联网普及率已经达到了58.8%；我国短视频用户规模占网民总规模的91.5%；网络直播用户规模占网民总规模的68.1%<sup>[1]</sup>。通过数据可以看出越来越多的人开始习惯网络直播，并认可网络直播营销模式。农村地区也开始通过网络直播带货的方式对外销售农产品，拓宽了农产品销售范围，增强了销售量，带动了农村经济发展。

第三，农产品销售额相对更高。果蔬农产成熟季，各大平台的主播活跃于采收现场，通过淘宝、快手、抖音等线上媒体平台开展直播销售活动，大幅提升了农产直销的市场份额，总量提升了农产销售额。随着直播的普遍化，越来越多的消费者选择通过直播平台购物。农村电商企业和个人的广泛参与，对提升农产品销售额，促进乡村振兴具有重要意义和价值。

### 1.2 网红效应分析

主播是网络直播互动界面中的关键角色，直接影响销量。主播粉丝量越高，变现能力越高，多数粉丝是因为主播推荐才会购买农产品。但并不是所有主播都会成为网红，借助优质短视频和话题营销，才有可能受到更多网民认可和社会关注，进而成为网红。吸引更多粉丝，同时凭借自身的专业素养和强大的直播技巧、精心准备的话术来推销产品。通过微信视频、快手、抖音等平台发布“三农”短视频，介绍农村环境生活，农业产品产业、乡村文化，吸引关注，提升销售转化率，助力乡村振兴。例如东方甄选平台以销售农产品为主，在直播过程中由较高学历的、语言组织能力强的主播，如董玉辉、俞敏洪、石明等，在名人效应下爆火于抖音平台。据了解，东方甄选平台仅在2022年一个月的时间内就突破了6000万的销售额，图1为具体销售情况。

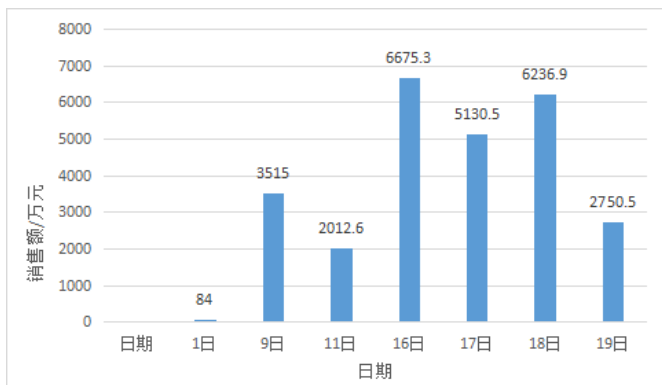


图1 2022年6月东方甄选直播销售情况

## 2 电商直播助力乡村振兴的现状调查分析

电商直播是当前乡村振兴战略实施过程中采取的一种主要的营销方式，通过直播带货的方式提升农产品销售量，推动农村经济发展。虽然电商直播营销方式一直在发展，也在很大程度上推动了乡村振兴，但是也存在一些不足之处。笔者在对数字电商赋能乡村振兴效应进行调查的过程中，以人才供给为主题设计了问卷调查，了解了当前农村电商直播的现状，此次调查共发放问卷729份，回收的有效问卷有698份。通过对问卷内容进行统计和分析，发现当前电商直播在助力乡村振兴过程中面临以下挑战：

一是，农产品质量参差不齐，直播人才缺乏品牌营

销意识。调查显示，59%的人在直播带货中夸大农产品质量以提升销量，28%的人混合销售高质量和较次品质的产品，只有13%的人真实介绍并保证产品质量。这些行为会短期内增加销量，但长期来看，会对产品的口碑产生负面影响。问题的根源在于对直播人员的培养缺乏正确的品牌意识。品牌营销意识不足是营销直播团队长期发展的主要问题之一。究其原因是在人才配音过程中缺乏正确的品牌意识知识体系的介入。

二是，物流配套体系不健全。有调查显示，31%的人认为他们所在的乡村环境好，交通便利，物流配套体系完善；22%的人表示农村环境和设施一般，物流配送成本高，影响了直播平台的物品配送；47%的人处于贫困或偏远地区，基础设施落后，物流配套设施不完善，交通不便，对直播平台的物流配送造成严重影响。因此，电商产业链需要培养专业人才来解决物流配送问题，构建完善的物流配送体系。

三是消费群体忠诚度较低。问卷调查显示，在粉丝数量方面，31%的人表示粉丝数量稳定，销售额保持稳定，人才配置一般；52%的人表示粉丝数量不稳定，销售额波动较大，人才配置较好；17%的人表示粉丝数量较少，销售额不理想，人才配置较差。这主要是因为电商直播团队的人才配置不合理，过于重视直播人员培养，而忽视了市场调研人员的培养。缺乏对消费群体购买意愿、动机和量的有效调查，另外由于人员不足，直播带货存在间断性和临时性，难以积累消费者忠诚度。

## 3 数字电商助力乡村振兴的长远发展路径

### 3.1 供给方面

第一，深化农村供给侧结构，严把产品质量关。

在商助力乡村振兴过程中，确保农产品质量是实现长期营销的关键。提升产品质量，加强售后服务，增强复购率，树立良好市场形象，提高品牌知名度是乡村振兴的重要途径。为此，电商团队应强化人才培养，帮助他们树立正确的品牌营销意识，并提高营销人员的责任心。在带货销售过程中，严格把控农产品质量，确保生产、存储、运输等环节的质量。在生产方面，严格控制生长温度、播种时间、种植质量等；在存储和运输方面，严格控制时长、温度等外部条件，建立标准化供应链。此外，还应加强售后服务人员的能力培养，确保为消费者提供优质服务，提高消费者的信任度和认可度，塑造良好品牌形象。

第二，加强人才培养，完善物流配套体系。

政府对产品运输、物流仓储具有指导、监管作用。产品运输环节是直播电商最后的关键，对农产品信誉具有直接影响。首先，政府应加强城乡一体化建设，

引导农村大学生回乡就业，在乡村直播带货方面提供专业培训与指导，加强农村交通建设，为提升物流配送速度打下良好基础。其次，政府应倡导构建良好的外部运输条件，提升运输冷链技术，并在资金和政策方面给予支持，降低农村物流运输成本，完善乡村直播带货的物流配套体系。最后，政府应加强人才培养，与高校物流和电商专业合作，通过实习方式让学生接触真实的电商模式，了解物流配送流程，强化专业技能。同时，鼓励相关教师到乡村授课，帮助农村直播团队学习专业知识和技能。

### 3.2 需求方面

第一，拓宽直播入门的渠道，加强与社会各界的合作。

拓宽直播平台、聚集多层面的消费群体，首先对消费群体的消费习惯进行数据分析、分类统计、管理各环节不同参与者；其次加强农企合作、校农合作，拓宽直播参与渠道；最后积极培养专业人才，做好人员优化配置，发挥各类人才最大的优势并形成联动机制。

第二，关注消费者需求，增强消费者的消费黏性。

网络直播中，消费者在直播平台弹幕提问，停留的时间较短，很多主播会忽视某些消费者提出的问题<sup>[5]</sup>。应尽量避免此类现象发生，提升消费黏性。一要积极与消费者（平台粉丝）进行互动，处理消费者提出的相应问题；二要安排专人负责客服，对消费者问题进行及时解答，这样才能有效提升直播间粘性。此外，高质量的售后服务也能增加消费者的复购率，提升消费黏性。

### 3.3 硬性条件方面

第一，打造专业直播配套团队，增强容错纠错能力。

一个专业的直播电商团队。应包括适合的文案、规范良好的话术表达、有效的短视频制造和直播技术服务团队、高效的直播前后端技术团队、云仓储选货物流及后期跟单客服团队等。打造专业性、高技术水平直播团队，需要明确分工，诚实、诚信和公正地进行直播。政府部门应加强电商知识、产品讲解、直播技巧和售后服务等方面的培训，帮助农民了解直播带货的流程和技巧，构建专业化人才团队，落实乡村振兴战略意识。同时，加强人才流向规划，政府应提供政策扶持吸引媒体企业、网红和明星参与乡村直播带货，并与高校合作培养高质量的专业人才，提升乡村直播带货水平。

第二，打造全能平台，提供综合服务。

多样化的平台服务可以增强消费者的直播体验，构建全能服务平台为乡村直播带货的长远发展提供支持；持续完善直播平台，选择专业人员进行设计研发，

以建立良好的互动关系，增加消费者对团队的信任；加强产品售后服务的重视，培养高素质的售后人员，提供耐心的售前解答和跟踪服务，与消费者建立良好关系，提供复购率。

第三，完善行业规范，完善平台管理机制。

随着媒体产业的发展和直播的流行、新设备的开发和市销，直播的行业门槛降低，越来越多的人参与网络直播成为信息传播者和接收者。网络直播带货门槛降低，不同层次的人员参与，加大了电商管理难度。要推动乡村经济发展，通过电商直播带货，需加强产品质量审查和行业规范的加强，与监管部门合作，以消费者利益为中心，承担行业责任。同时，加强与高校和企业合作，引入专业人才，培训学习能力强的人员，提升团队实力，为乡村直播带货的长远发展提供保障。

## 4 结束语

综上所述，在乡村振兴战略实施过程中，数字电商已成为了带动乡村经济发展的重要途径。通过直播电商开展销售带货有助于提升销售范围和销售量，节约存储成本，切实提高农业从业人员的收入，实效性的落实乡村经济振兴战略。电商直播带货的过程中，应该重视人才供给和产业配套及规范化行业管理。政府、企业和高校的协同配合，加强人才培养，对直播产业链从业人员进行专业知识、直播技巧和沟通能力的培养和培训，助力直播助农的逐步的专业化、体系化，促进直播带货行业的发展，为推进乡村振兴提供人才保障。

### 参考文献：

- [1] 刘欢. 数字经济视域下直播电商赋能乡村振兴策略研究[J]. 智慧农业导刊, 2023, 3(08): 113-116.
- [2] 李丽丽, 赵婉华. 乡村振兴视域下电商产业集聚对农村消费升级的影响[J]. 商业经济研究, 2023(07): 92-95.
- [3] 梁芷璐, 陈瑛. 农产品直播带货助力乡村振兴的功能研究[J]. 新闻前哨, 2023(05): 32-34.
- [4] 严敏, 嵇正龙. 数字乡村建设对城乡商贸流通一体化融合发展赋能效应检验——以农村电商发展为中介变量[J]. 商业经济研究, 2022(24): 105-108.
- [5] 张波, 张荣. 乡村振兴背景下农产品直播带货渠道整合分析[J]. 农业工程技术, 2022, 42(36): 79-80.
- [6] 吴迪. 数字经济背景下农村电商发展困境与对策[J]. 商业经济研究, 2022(05): 101-104.
- [7] 顾栋梁. 直播带货助推乡村振兴战略的路径研究[J]. 襄阳职业技术学院学报, 2022, 21(05): 92-95.

本文受陕西服装工程学院 2023 年国家级大学生创新创业训练计划资金资助（编号 S202313125005，项目：“响亮山歌”助农直播团—助力乡村振兴）。