

“直播带货”消费助农新模式的应用研究

何梓晴 石朝雪 廖婷婷

(广东外语外贸大学南国商学院 广东广州 510545)

【摘要】本文针对就助农直播带货的这一新模式如何继续发展,提出当前存在的问题及解决方案,并且对关于如何拓宽直播带货的形式,增加扶贫农产品的销售提出建设性意见。

【关键词】直播带货; 助农扶贫; 新模式

DOI: 10.18686/jyyxx.v3i11.61481

直播作为一种全新的互联网文化业态,已成为互联网电商变现的重要渠道。受今年疫情的影响,农业生产和农民本身都遭遇了严峻的考验,在大量农产品滞销的情况下,为拓宽农产品的销售渠道,在“互联网+”的带动下,以央视为代表的媒体电商开展助农行动,掀起了一股“直播带货”助农引领消费的热潮,这一新模式的应用切实的保护了农民的利益,大力推动当前的农村经济发展,并为农村日后的经济开辟了一条新的道路。但这种新模式也存在着一系列的问题,本文就针对助农直播带货的这一新模式如何持续性发展,并且对如何发展直播带货的形式,增加扶贫农产品的销售量提出建设性意见。

1 我国“直播带货”行业与助农扶贫发展现状

直播带货,是利用网络直播形式和科技手段,向世界各地的人们展现商品并进行销售,利用生动的介绍激发消费者的购买欲望的商业手段。商务部新闻发言人高峰说,“直播带货”可以帮助消费者提升消费体验,为许多质量有保证、服务有保障的产品打开销路,但是网络直播必须符合有关法律法规^[1]。在规范的直播监管体系之下,未来行业将趋于规范化发展,直播带货行业作为新兴的电商销售方式,其发展潜力不可小觑,对促进经济增长与科技发展起着强大的推动作用。

2020年是全面建成小康社会目标实现之年,是全面打赢脱贫攻坚战收官之年。产业扶贫是稳定脱贫的根本之策,也是巩固脱贫成果防止返贫的关键措施^[2]。然而,疫情的爆发使得脱贫助农工作的开展更加艰难。因此,网络直播带货方式的出现给如何深入推进农村扶贫脱贫工作指出了一条明路,企业与政府之间相互合作,利用自身资源和技术,打造直播带货互联网+农业销售的新模式。例如中国移动20周年回馈系列活动之5月直播嘉年华启动,开启助农扶贫送流量的方式撬动中国消费市场,为农村经济增长提供新动能,利用网络平台等渠道销售贫困地区农产品,为助农扶贫开创了新方式。由此可见,直播带货已经成为精准扶贫的重要方式之一,科技对于农业的发展起到了有力的助推作用,为农业现代化带来了更多的机遇。

2 “直播带货”模式对助农扶贫的积极影响

2.1 “直播带货”促进互联网+农业的发展

农村扶贫工作是党和国家近几年的工作重点,打造富

强民主的小康社会是党和国家的发展目标。直播带货很好的解决了农村地理条件差、信息落后、特色农副产品知名度低等各种不利因素,加快了政府对农村地区的基建步伐,互联网的触角能深入农村地区,真正实现农业+互联网的农产品销售新模式。借助网络直播平台销售农产品,可以让各地的消费者快速了解农产品信息,拓宽销售渠道的同时提高农产品的知名度,使互联网+农产品的消费模式逐渐深入群众的生活当中,令消费群体对直播带货农产品的质量更加充满信心,打造特色产业品牌效益。受新冠肺炎疫情影响,直播带货模式打下的基础可以为日后的农产品网络发展提供无限的可能,使农产品走出了传统低效率、低收益的销售模式,拓展了一条新的网络农产品销售模式,让更多的“三农”发展问题得到很好解决。

2.2 B2C模式降低交易成本,增加农村经济收入

B2C(Business-to-Customer)企业在网络上打造属于自身的电商平台,或者在已有的成熟平台上创建账号,生产出的商品直接对接消费者,节省了消费者与企业之间的沟通时间,提高了商品交易效率,在强调时间与效率的时代,B2C模式切实符合时代要求,有效解决农产品销售难的问题以及中间商压榨农民种植成果的现状,实现产销对接,供求相应,让农民及时了解到关于各种农产品的需求变化并根据市场需求及时调整种植策略,降低生产成本和农产品的耗资数量,达到生产资源利用最大化,适应市场的未来需求种植农产品,提高产品销售量,从而增加农村经济收入。

2.3 为乡村振兴引入新活力

农村地区的人才流出问题一直是阻碍农村经济发展的核心因素,人才的流出使得农村经济发展与技术的引入,处于停滞阶段。直播带货互联网+农产品的新模式的出现吸引了当地的流出的人才回归农村利用直播技术介绍农产品,还吸引大量的企业资金支持。例如,在抖音上拥有七百万粉丝的博主“云南小花”秉持着寻找云南原生态的味道的初心,将云南好物推广到全国各地;贵州创业青年丁浪重回家乡,把家乡的美食美景都拍进了他的抖音账号,把传统村落变成了“诗和远方”。

3 “直播带货”消费助农新模式存在的问题

3.1 农副产品质量良莠不齐

目前,我国贫困地区农村种植技术依旧较为落后,主

要依靠天气的因素来决定农产品的收成量与品质,十分不稳定。除了农产品的种植技术问题外,物流服务技术也是影响农副产品质量问题的关键性因素,冷链物流技术在农村地区,尤其是偏远贫困地区还未得到全面普及,运输期间如何维持偏远地区农产品的新鲜度对物流服务行业来说是个巨大的挑战。农产品的质量将会影响消费者对直播带货消费助农模式运用的信心,也会出现直播做得越好,退货率越高,评价越差的情况。

3.2 农村基础设施不完善,人才流失严重

农村基础设施的缺乏是当今脱贫攻坚工作解决的重点。信息的传递是数据时代创建产业的必备条件,因此直播带货助农新模式的创立与发展离不开信息的快速更新。信息基础设施建设缺乏不能使偏远地区的农民接收相关农产品的市场需求变化,落后于市场的需求变化只能造成农产品堆积,销售量低下的局面。同时生产技术较为落后,许多青壮年劳动力的流出使农村的农业生产陷入困境。

3.3 市场监管体系不完善

由于利用电商平台的直播带货是一种新兴的商业模式,政府对于其相关法规和直播带货行业的规范制度尚未形成完备的体系。因此,对于某些参加直播带货助农的农产品,食品安全问题没有得到保障,某些农产品在没有经过国家食品安全检疫的情况下私自利用网络直播平台进入市场,侵犯了消费者的权益,除此之外,直播行业的门槛参差不齐,直播人员的职业道德与信用度并没有一个明确的底线与规范,容易出现打着直播带货助农的旗帜消费大众的同情心,欺骗消费者的现象。

4 推动“直播带货”助农营销模式发展的对策

4.1 加强政策性、法制化制度保障

建立完善网络直播营销监管模式,在扶贫扶农的基础上也要保障消费者的基本权益不受侵害。通过提高主播的入门门槛,政府应要求企业对直播行业人员进行定期职业道德培训,实行网络实名制和责任制,拒绝出现直播产品“李代桃僵”现象的出现,信用分较低的主播禁止在此平台上进行直播带货,减少欺骗消费者行为的发生。政府也必须加快出台农产品直播带货的行业规范,促进直播带货新兴行业的规范化和法律化,推动直播带货助农营销模式的长远发展。并且政府应要求网络直播相关平台完善消费者的售后服务工作,强调消费者保护权益。

4.2 充分利用大数据,关注农产品市场需求变化

打造农产品品牌化,提升农产品在市场中的价值,使得优质的农产品能够迅速在消费中形成出良好的口碑。同

时在种植农作物之前,要开展深入的市场调查,利用大数据对市场需求进行及时分析,并对做出相应的种植计划调整。同时扩大生产链,打造农产品加工品牌,提高产品销量,并且扩大“直播带货”的宣传渠道,充分利用新媒体,电视综艺等节目进行宣传。

4.3 规范和保障农产品质量,建立完善物流机制

农产品直播带货模式对农产品的质量要求相对于传统销售手段来说相对较高,需要确保在产品运输到消费者手中仍能保障产品的新鲜。首先要从源头抓起,当地政府应引入相应的种植科技手段,提高农户种植的标准化程度和质量水平。农户可以通过直播的方式使消费者直面农产品生长环境和生产过程,改变以往消费者对农产品上游缺乏了解的状况。农产品储藏运输的记录、质量检测的结果等也都应以数字化的手段提供给消费者,以此改变消费信任缺乏的局面,形成良好的市场信誉,建立完善的物流运输系统,农产品源头与销售者之间的运输渠道得到有效解决。对于品质监管方面,我国甘肃地区政府起到了很好的带头作用,负责宣传工作的甘肃交通广播与共青团甘肃省委、甘肃省商务厅建立合作机制,后者协同企业提供有资质和质量保障的甘肃农产品,而甘肃交通广播分批次、分特色进行直播带货。媒体工作者对供应链、仓储等方面可能没有很强的专业性,因此当地的政府和机构就会起着重要的作用。

5 结语

“直播带货”助农新模式的兴起,让传统的农产品销售模式有了创新的突破,快速解决农产品的滞销问题,帮助农民增加收入,也让广大消费者足不出户,就能购买到新鲜天然的农副产品,实现资源与需求的有效对接。直播助农新模式的发展需要各方面的不断发展与完善,加强政策性、法制化制度保障是基础;规范和保障农产品质量,建立完善物流机制是前提;关注直播的适用性和受众,充分利用大数据是实现直播带货助农新模式长远发展的要求。

作者简介:何梓晴(2000.6—),女,广东佛山人,研究方向:英语跨文化交际;指导老师:高彩云,女,讲师,研究方向:思想政治教育,市场营销。

课题:本文为2020年校级大创项目“‘直播带货’消费助农新模式的应用研究”(项目编号2020XJ42)阶段成果。

【参考文献】

- [1] 张进阳,夏梦菲,施睿喆,等.农产品直播带货助农发展初期的思路探索[J].中国集体经济,2021(24):17-19
- [2] 涂文菁.B2C模式下农产品物流配送研究[J].中国市场,2021(16):136-137+174.
- [3] 马华敏.直播带货助推农产品营销模式升级路径研究[J].商业经济研究,2021(15):81-84
- [4] 傅泽.数字经济背景下电商直播农产品带货研究[J].农业经济,2021(1):137-139.
- [5] 江源,贺隆超.“直播带货”创新农村渔业经济发展新模式[J].河北渔业,2020(9):58-60.