

产品电商直播带货模式对农村经济发展的影响

冷美欢

贵州大学管理学院, 贵州 贵阳

收稿日期: 2024年3月17日; 录用日期: 2024年4月7日; 发布日期: 2024年5月24日

摘要

在“互联网+”的影响下,“直播带货”作为一种新的网络营销方式给农村经济发展提供了新契机。电商直播带货走进农村,联合各大网络电商平台为农村经济发展搭建新发展环境,解决了农产品滞销、生产量受限等问题,增加农民收入,引导农民脱贫,促进农产品销售、产业结构优化升级,成为新时期助力乡村振兴的新引擎。本文通过分析农产品直播带货模式对农村经济发展的影响和重要性,提出了电商直播农产品带货助力农村经济发展的优化路径。

关键词

农产品, 电商直播, 电商助农, 数字经济

The Influence of Product E-Commerce Live Delivery on Rural Economic Development

Meihuan Leng

School of Management, Guizhou University, Guiyang Guizhou

Received: Mar. 17th, 2024; accepted: Apr. 7th, 2024; published: May 24th, 2024

Abstract

Under the influence of “Internet +”, “live broadcast with goods”, as a new network marketing method provides a new opportunity for rural economic development. Electricity live with goods into the countryside, joint major network electric business platform for the new development environment for rural economic development, solve the problems such as agricultural unsalable, limited production, increase farmers' income, guide farmers out of poverty, promote agricultural products sales, optimization and upgrading of industrial structure, become a new engine power rural revitalization in the new period. By analyzing the influence and importance of agricultural products live delivery mode on rural economic development, this paper puts forward the optimi-

文章引用: 冷美欢. 产品电商直播带货模式对农村经济发展的影响[J]. 电子商务评论, 2024, 13(2): 2242-2247.

DOI: 10.12677/ecl.2024.132273

zation path of e-commerce live broadcast agricultural products to help the development of rural economic development.

Keywords

Agricultural Products, E-Commerce Live Streaming, E-Commerce to Help Farmers, Digital Economy

Copyright © 2024 by author(s) and Hans Publishers Inc.

This work is licensed under the Creative Commons Attribution International License (CC BY 4.0).

<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



Open Access

1. 引言

党的十九大作出了实施乡村振兴战略的重大决策部署，为农村电商提供了全新的发展机遇。新冠肺炎疫情发生以来，农产品电商直播带货得到了迅猛发展，手机变为“新农人”的“新农具”，直播带货成为“新农活”，成为乡村振兴中的一道新风景。2021年11月8日召开的中央农村工作会议上首次提出“要实施数字乡村建设行动，加快推动农产品出村进城、乡村振兴一网通办”[1]。2021年11月30日中央发布《关于做好2022年全面推进乡村振兴重点工作的意见》，提出要深入实施电商助农行动，促进农产品销售和消费。2022年1月，中央一号文件指出，要推动县域内城乡融合发展；进一步完善农村电商物流服务体系，加强农产品仓储保鲜冷链物流设施建设；打造一批特色农产品优势区。电商直播在带动农村经济发展方面发挥着重要作用[2]，通过农村电商直播，农产品的销售渠道得以拓宽，农民的就业岗位得以增加，农村电商直播为乡村振兴背景下的农村发展提供了新的动力。

2. 电商直播带货对农村经济发展的影响

2.1. 电商直播带货在农村经济发展中的积极作用

随着淘宝、抖音、快手、拼多多等短视频和直播平台的迅速发展，越来越多农户发现了直播带货的新商机，涌现出了一大批新农人网红，通过电商直播平台把农产品搬上屏幕，和消费者实现一对一的信息交流，让广大消费者群体对农产品的优势有更加直观地感受，并能产生粉丝经济、供应链经营，建立了一个大规模的电子商务农村产业系统，更好地帮助农户实现增收致富[3]，对农村发展和经济发展起到了促进作用，为中国农村现代化发展进程贴上一种全新标签[4]。

(1) 提高农产品品牌建设，扩张销售渠道

电商直播带货作为一种新兴的销售模式，在提高农产品品牌建设和扩张销售渠道方面具有积极作用。首先，通过直播平台，主播可以讲述农产品的产地故事、传统工艺和生产过程，增加产品的文化内涵和情感价值，可以让消费者实时看到产品的质量和生产环境，增加透明度，建立品牌信任。直播的互动性质使得消费者可以直接与主播交流，提出问题并得到解答，提高消费者对品牌的认同感。其次，直播平台不仅拥有庞大的用户基础，还可以突破地域、渠道等因素的限制，能迅速将农产品推向更广泛的市场，可以实现产销的无缝对接。这不仅提升了农产品的附加值，也为农民带来了实际的经济利益。最后，电商平台可以提供详细的数据分析，帮助农业生产者了解消费者需求，调整生产和销售策略。

(2) 增加就业机会，促进农民增收

电商直播的兴起为农村地区创造了新的就业机会和收入来源。首先，直播带货需要大量的主播和运营人员，需要团队协作进行供应链管理、客户服务、账号运营等工作，并且农产品电商的发展带动了物

流、包装、营销等相关产业的发展，这些产业的发展为农民提供了更多的就业机会，进一步促进了农民增收。其次，电商直播还为农民提供了创业机会，激励农民创新，这种创新激励不仅限于产品本身，还包括包装、营销策略等方面。他们可以通过直播平台销售自己的农产品，实现个体经营。一些成功的直播带货案例也激励了更多农民参与到电商直播中来，通过创新，农民能够提高产品的竞争力，从而获得更高的收入。最后，电商直播带动的不仅仅是单个农产品的销售，更多的是整个地区的农产品销售，当一个地区的农产品在电商直播中取得成功时，它会吸引更多的投资和关注，农产品销售额的增加直接提高了农民的收入水平，有助于缩小城乡差距，促进农村经济的均衡发展。

(3) 助推数字乡村建设和人才培养

电商直播对农村经济数字化转型和人才培养起到了积极的推动作用。电商直播带货模式是农村数字经济发展的催化剂。通过电商平台，农产品销售实现了线上化和数字化，促进了农村数字基础设施的建设和发展。同时，电商直播带货模式也为农村地区提供了更多的数字技能培训和创业机会，提高了农民的数字素养和利用数字技术的能力，推动了农村数字经济的全面发展。最后，农村电商的发展也吸引了人才回流，为乡村振兴注入了新活力。随着农村电商行业的快速崛起，越来越多的年轻人开始意识到返乡创业潜力，他们带着在城市中积累的知识和经验回到乡村，为乡村经济的发展注入了新的思维方式和管理模式。

(4) 优化供应链管理，提高农产品质量

电商直播带货通过直接销售的方式，使得供应链运作管理更加高效。直播带货可以直接连接生产者和消费者，减少传统销售中的中间环节，降低了农产品的运输成本和购买成本[5] [6]，提高了供应链的效率。例如，直播带货可以实时展示农产品的生产、加工和销售过程，这增加了消费者对产品的信任，并解决了信息不对称的问题。同时，电商平台的大数据和人工智能技术还可以用于预测市场需求、优化库存管理，能够对上游生产环节进行监督与指导，进一步提高供应链的效率和响应速度[7]。此外，直播带货所销售农产品的质量得到了保证。为了满足消费者对高质量农产品的需求，农民和生产者开始更加注重农产品的品质，采用更优质的种植和养殖方法，从而提高了农产品的质量。商家和物流公司也会通过优化物流配送体系、改进包装技术、采取多模式运输等措施来提升配送服务质量，避免因物流配送不合理导致商品到达客户手中的产品质量大打折扣的情况[8] [9]。

2.2. 电商直播带货在农村经济发展中存在的问题

2023年1月2日，中国政府发布了《中共中央国务院关于全面推进乡村振兴重点工作的意见》，强调将“三农”问题置于优先位置，动用全社会的力量全力推进乡村振兴，加速农村的现代化进程。得益于国家政策的支持，农产品与直播电商的结合日益紧密，农产品电商行业迎来了快速发展，从事电商直播的人数也在稳定上升。尽管电商已广泛渗透到农村各个领域，但农产品电商直播作为一项新兴业务，整体上仍处于初步探索和试错阶段，在某些方面还存在一定的不足，具体表现在以下几个方面。

(1) 农副产品质量参差不齐，消费者认可度低

在农产品销售过程中，品质问题是最为常见的问题，一些农户由于自身缺乏品牌意识，或者是迫于产品销售压力，不太注重产品质量。同时也存在着为了追逐利益忽视产品质量的情况，从而导致农村电商直播存在着许多问题[9]。由于农产品质量不佳，消费者的认可度相对较低，进而导致农村电商直播发展较为缓慢。再者由于产品同质化严重，难以形成特色的农产品品牌，而网红主播为了提高自己的知名度往往会夸大产品本身品质以及个人能力，从而造成消费者误解。

(2) 农村电商直播专业化水平较低

在进行直播的时候，很多农户担心直播数据不好看，为了在直播间维持人气和热度，只注重展示产

品,却忽视了与粉丝的互动交流,最终导致粉丝流失[10]。同时,对产品的宣传力度不足也会影响农村电商直播带货的效果。除此之外,部分农民缺乏专业知识和技术技能、对于直播带货这一新型销售方式认识不清也是制约农村电商直播带货发展的原因之一[11]。

(3) 直播平台管理机制不够成熟

大多数农产品直播的背后都有专业团队运营,主播也都是农民,这些人在直播间中很难做到自律,无法对自己的行为进行约束,经常出现为了博眼球和吸引粉丝而做出不利于行业发展的事情。一些商家为了吸引用户,提高热度,没有采取安全措施对商品质量进行保障,导致产品出现质量问题后难以追究责任。还有的商家会借助虚假广告、夸大宣传等方式欺骗消费者,对商品质量产生怀疑后,却找不到商家进行维权[1]。部分主播为了赢得流量,利用自己的流量优势,甚至是个人魅力等获取利益,对产品进行虚假宣传或夸大宣传,严重影响消费者的购买体验和对产品质量的信任,伤害了农村经济发展的基础。

(4) 售后服务体系保障低

电商直播带货模式在快速发展的同时,其售后服务也暴露出了一些问题。一些商家在退换货流程上设置障碍,消费者需要提供大量的证明和等待较长时间才能完成退换货;一些商家在对于消费者的维修、换货或退货请求拖延处理,对于直播带货中出现的商品质量问题,如与描述不符、假冒伪劣等,一旦需要售后服务,商家常常采取推诿态度;售后服务人员也存在素质参差不齐的问题,部分售后服务人员可能对所涉及的产品或技术了解不深,导致无法准确判断问题或提供有效的解决方案。并且售后服务人员的服务态度直接影响客户体验。有些人员可能因为个人原因表现出不够热情或消极应付,造成客户感受不佳。

(5) 过度依赖政策扶持导致竞争力不足

政府指导下的电商带货推广仍面临一定困难,部分企业出现一味追求规模,注重财政补助,注重企业经济效益的粗放经营模式,在政府政策与资本的双重扶持下,部分公司会出现“赚快钱”的心理,使得农村产品发展并不具备长期性,如果扶持资金或政府退出,一些企业将会遇到很多问题最终被社会淘汰[12]。

3. 电商直播带货助力农村经济发展的优化路径

电商直播带货在助力农村经济发展方面具有巨大潜力,但同时也面临一些挑战。为了优化电商直播带货对农村经济发展的助力,可以采取以下措施:

3.1. 引进和培养农村电商人才

培育电商人才是推动电商行业健康发展的重要环节,对于提升农村电商直播带货能力至关重要。一是政府和电商平台应合作开展电商培训课程,联合聘请领域内知名人士,对当地企业与农民进行培训,打造高能力、高技术、高质量的电商人才队伍。二是提供实习、实训机会,让学员能够在真实的电商环境中学习和实践,提高其实际操作能力。三是定期举办电商论坛、研讨会和交流会,分享成功案例和经验,促进电商人才之间的学习和交流。四是鼓励和支持电商人才创新创业,提供政策、资金和资源上的帮助,激发其创业热情 and 创新能力。五是建立持续学习的机制,让电商人才能够不断更新知识和技能,为有意愿从事电商创业的人才提供政策咨询、市场分析、资金支持等一站式服务,降低创业门槛。

3.2. 创新营销策略,提高农产品品牌效应

创新营销策略是提升电商直播带货效果的关键。一是要深入了解当地的自然资源、文化传统、手工艺品等特色,将这些特色融入产品设计和营销故事中。二是创造和传播有吸引力的品牌故事,让消费者

了解产品的来源、制作过程以及背后的文化和情感价值，以此增加品牌的情感价值和吸引力。三是在直播过程中，鼓励观众提问、评论和分享，增加互动，提高观众的参与度和购买意愿，增加产品的吸引力和信任度。四是采用创意包装和设计，可以提升产品的外观吸引力，同时传递品牌理念，直播时展示产品的独特包装。五是利用节日、庆典等时机开展营销活动，与知名品牌或网红合作，通过跨界营销，扩大品牌影响力和消费者基础。六是明确品牌定位，突出与其他品牌的差异化，持续不断地在直播和社交媒体上讲述品牌故事，形成品牌独特的形象和记忆点。

3.3. 完善管理机制和服务体系

商家作为直播带货市场的重要组成部分，应建立和完善内部管理体系，包括对产品源头的严格控制、质量检验流程的规范化以及售后服务体系的完善。企业还应致力于诚信经营，保证所提供商品和服务的真实性、可靠性，并主动披露相关信息，提高产品和服务信息的透明度。为了加强直播带货市场的监管，政府部门应从增强质量意识、学法守法、立行立改、争创品质直播、建立消费投诉绿色通道以及积极配合政府部门等六个方面做好产品质量监管工作。政府应严格执行相关的法律法规，采取相应的措施减少恶性竞争，扰乱市场秩序的行为，为直播带货过程中发现的虚假宣传或其他违法行为进行严惩，维护消费者合法权益，提高平台的责任感，保护农户和消费者的合法权益。对于带货主播，需要进行在线培训，引导其遵守商业伦理、法律法规以及平台规则。这包括提升主播的政治意识、媒介素养和专业能力，以及培养正确的世界观、价值观、人生观。

4. 结语

农村电商直播带货发展已经从“一花独放”到“百花齐放”，作为助推农村经济发展的重要手段，电商直播带货提高了农产品的品牌建设，扩张了销售渠道，不仅增加了当地居民的就业机会，促进农民增收，还能够助推数字乡村建设和人才培养，优化供应链管理和提高农产品质量，推动了农村经济的多元化发展。然而，我们也要看到这种营销模式在发展过程中也存在着一些问题，比如农产品的标准化程度低、缺乏专业的直播团队、直播平台安全性不高、售后服务不到位等。要想实现电商直播农产品带货助力农村经济发展的目的，我们的商户应创新营销策略，提高农产品品牌效应，将产品特色融入产品设计和营销故事中，增加品牌的情感价值和吸引力和形成品牌独特的形象。政府应加大支持力度、规范直播平台 and 直播团队的管理，积极引进和培养农村电商人才，注重对农产品质量安全、售后服务等方面的监管，提高农民对电商直播农产品带货模式的信任度和认可度。

参考文献

- [1] 鲁钊阳. 网络直播与生鲜农产品电商发展: 驱动机理与实证检验[J]. 中国软科学, 2021(3): 18-30.
- [2] 咎梦莹, 王征兵. 农产品电商直播: 电商扶贫新模式[J]. 农业经济问题, 2020(11): 77-86.
- [3] 廖一红. 乡村振兴视域下农村电商发展模式的探索及启示——基于乡村共同体的思考[J]. 税务与经济, 2022(3): 74-80.
- [4] 裴学亮, 邓辉梅. 基于淘宝直播的电子商务平台直播电商价值共创行为过程研究[J]. 管理学报, 2020, 17(11): 1632-1641.
- [5] 刘洋. 电子商务的经济学特征及其对微观经济的影响[J]. 沿海企业与科技, 2010(4): 4-6.
- [6] 贾毅. 电商直播: 技术推动下的媒介消费与再消费[J]. 河南大学学报(社会科学版), 2022, 62(1): 126-132.
- [7] 张艳荣, 闫晓彤. 论“电商 + 直播”营销新模式[J]. 学术交流, 2021(4): 100-110.
- [8] 邢鹏, 尤浩宇, 樊玉臣. 考虑平台营销努力的直播电商服务供应链质量努力策略[J]. 控制与决策, 2022, 37(1): 205-212.
- [9] 杨磊, 郑聪, 郝彩霞. 考虑直播带货的农产品电商平台销售模式比较[J]. 珞珈管理评论, 2021(1): 155-174.

-
- [10] 宫春子, 徐芳兰. 电商“直播带货”中的问题解析与规制建议[J]. 商业经济研究, 2021(6): 83-86.
- [11] 彭珏, 何金廖. 电商粉丝经济的地理格局及其影响因子探析——以抖音直播带货主播为例[J]. 地理科学进展, 2021, 40(7): 1098-1112.
- [12] 宋丕丞. 农户特征、传统电商经验与直播电商渠道选择[J]. 江汉论坛, 2022(10): 38-45.