

网络直播带货对大学生的影响探究

赵羽桢

南京邮电大学马克思主义学院, 江苏 南京

收稿日期: 2024年3月13日; 录用日期: 2024年3月26日; 发布日期: 2024年5月16日

摘要

随着我国经济和互联网技术的发展, 网络直播带货这一商业模式应运而生。网络直播带货深受大学生群体的青睐, 极大地便利了大学生的日常生活, 同时还拓展了大学生获取信息的渠道。但是, 网络直播带货也给大学生带来了一些不良影响, 部分大学生养成了过度消费、攀比消费、超前消费的习惯, 在观看网络直播带货过程中可能会受到享乐主义等不良价值观的侵蚀。因此, 政府和高校必须加强对学生的引导, 大学生也应该加强自我教育, 从而使大学生树立正确的价值观, 养成正确的消费观。

关键词

大学生, 网络直播带货, 消费观, 价值观

Exploration of the Impact of Online Live Streaming Sales on College Students

Yuzhen Zhao

School of Marxism, Nanjing University of Posts and Telecommunications, Nanjing Jiangsu

Received: Mar. 13th, 2024; accepted: Mar. 26th, 2024; published: May 16th, 2024

Abstract

With the development of China's economy and Internet technology, the business model of online live streaming with goods emerged at the historic moment. Online live streaming with goods is favored by college students, which greatly facilitates the daily life of college students, and also expands the channels for college students to obtain information. However, online live streaming sales have also brought some negative effects to college students. Some college students have developed bad habits of excessive consumption, comparison consumption, and advanced consumption. During the process of watching online live streaming sales, they may be eroded by negative values such as hedonism. Therefore, the government and universities must strengthen their guidance to students,

and college students should also strengthen their self-education, so as to help them establish correct values and develop a correct consumption concept.

Keywords

College Student, Online Live Streaming Sales, Consumption View, Values

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. 前言

近年来,随着互联网技术的发展以及移动终端的普及,网络直播带货在各购物平台及短视频平台兴起,已经成为当前十分流行的商业模式。网络直播带货针对性强,互动性强,深受高校大学生的喜爱,同时大学生拥有充足的时间和较高的消费欲望,因而是网络直播带货的重要受众。网络直播带货给大学生带来极大便利,能够满足大学生的许多需求,但也可能给大学生带来一些不良影响。部分大学生的社会经验较少,受网络直播带货影响可能会形成不正确的消费观和价值观。当代大学生肩负实现中华民族伟大复兴中国梦的历史重任,大学生消费观和价值观的养成不仅关乎大学生自身的发展,而且关乎整个国家的发展。因此,政府、学校要加强对大学生的教育,约束大学生的不合理行为,引导大学生养成良好的消费观,树立正确的价值观。

2. 网络直播带货概述

2.1. 网络直播带货概念

网络直播带货是指商家在互联网购物平台或短视频平台,通过直播展示其所要贩卖的商品的各种细节,并与消费者进行互动,回答消费者的相关问题,从而完成商品的出售。网络直播带货开始于2016年,最先使用这一模式的是淘宝平台,主播会分享使用商品后的感受,随后这一形式开始蔓延到各大平台,京东、抖音、快手等平台纷纷加入,现已经成为人们的主要购物形式之一[1]。常见的网络直播带货的主体有两种,一种是产品的商家,他们通过网络直播提高其品牌及商品的知名度和影响力,从而提高商品销量,其直播间的主播大多是内部工作人员,偶尔会请一些明星、“网红”。另一种是明星、“网红”等,他们并不一定是产品的商家,而是与产品的商家达成合作,利用其知名度帮助商品生产商推销产品,并从其中获得分红。

2.2. 网络直播带货特点

2.2.1. 直播投放针对性强

网络直播带货的投放不是随机的,而是有针对性的。随着互联网技术的发展,人们在使用手机、电脑的过程中,手机或电脑中的软件会收集数据,分析人们的生活方式、消费习惯。各平台在直播带货的同时,可以根据大数据收集消费者的消费习惯[2],分析消费者潜在的需求,从而推送其最近可能需要购买的商品的直播,形成精准营销。

2.2.2. 商品买卖双方的互动性强

网络直播带货相较于在淘宝、京东等这些传统的网购平台而言,互动性非常强。首先,主播会在带

货过程中像实体店中的导购一样对商品进行全方位的展示和描述,相比传统的网购形式而言更能看到商品的细节。其次,网络直播带货过程中观众可以就主播正在介绍的商品通过弹幕进行直接提问,从而更加深入的了解商品。此外,一些商品例如美妆品可以在直播过程中被主播现场使用,主播可以分享使用体会和心得,这是消费者在线下购物和传统的网购中无法体会到的。

2.2.3. 消费和娱乐有机结合

网络直播带货对于一些消费者来说不仅是消费的过程,而且是娱乐的过程。在网络直播过程中主播并不会把直播的所有时间都用来描述和展示商品,而是会抽出一部分时间与观众进行专门的互动,有的还会开展抽奖等活动,从而给观众带来乐趣。一些品牌为了吸引更多的观众,会请一些大牌明星到直播间带货,很多明星的粉丝出于对他们的崇拜会加入直播间。这些粉丝们在明星的带动下不仅会提高在直播间的购物欲望,而且会积极的与明星互动,从而实现了消费与娱乐的完美结合。

3. 网络直播带货对大学生的影响

3.1. 网络直播带货给大学生带来的积极影响

3.1.1. 便利了大学生的日常生活

网络直播带货兼具线下购物的互动性和传统网购的及时性,极大的提升了大学生的消费体验,给大学生带来了很大的便利。首先,消费者可以通过主播的展示全方位的了解商品,无论是商品的颜色、样式亦或是声音都可以像在线下一样感受的到,如果想获得更多商品的信息,不仅可以通过弹幕与主播进行互动,对商品进行进一步了解,也可以通过弹幕与其他观众进行互动,从老顾客那里获取使用体验。其次,网络直播带货可以帮助大学生了解自身的消费需求。大部分大学生在进入高校之前,消费行为都会有家长做引导,在进入高校之后,网络带货主播也可以帮助大学生了解自身需求。以鞋为例,主播在介绍时,会先介绍材料、做工等,然后会进一步介绍适用的场合、季节,最后介绍适合的体重,便于消费者根据自身条件和适用场合选购,大学生可以经过深思熟虑确定是否有需要的场合之后再购买。

3.1.2. 拓展了大学生的信息渠道

网络直播带货的过程不仅是一个推销商品的过程,而且是一个传递信息的过程,大学生可以在观看直播带货的过程中获取一些对自己有用的信息。网络直播带货所推销的商品是丰富多样的,既包括服装、零食等日常商品,又包括一些考研考公教培课程,大学生在观看这些主播时可以了解一些相关信息。比如在准备考研时,大学生可以在网络直播推销考研课程的直播间了解到部分学校部分专业的往年的报名情况、调剂情况,从而根据获取的信息进行择校选择。同时,大学生还可以在直播间获取关于报考院校的大纲变化情况、部分重点。这些主播的主要目的虽然是为了推销其课程,但在推销的同时为了吸引观众也会公布其收集到的部分信息,大学生如果合理利用这些平台便可以获取一些对自己有用的信息。

3.1.3. 丰富了大学生的就业路径

网络直播带货给大学生的就业提供了全新的路径,即借助互联网创业^[3]。当前网络直播带货已逐渐发展成为一种商业模式,任何个体都可以在短视频平台积累自己的粉丝,通过各种宣传手段提升自己的号召力。对于有创业意愿的大学生,网络直播提供一个平台和机会,可以通过直播销售自己的产品,与现实中的创业相比,借助网络直播创业成本相对较低,更具有灵活性,给予了许多大学生展现自己才华的机会,不再让大学生在创业时被高额的成本劝退。此外,目前网络直播带货的平台有很多,对网络直播带货的从业人员的需求量在增大,平台运营需要的人员很广泛,不仅仅包括主播,还包括后台的技术人员、分析人员等,这为大学生提供了更多的就业岗位选择,许多大学生在毕业后会进入直播行业发挥

自己的长处。

3.2. 网络直播带货给大学生带来的消极影响

3.2.1. 造成大学生过度消费

网络直播带货在便利了大学生日常生活的同时,也使部分大学生养成了一些不良的消费观念,造成过度消费。一方面,部分商家在网络直播时会请一些网红、知名博主来带货,有的还会请一些体育界、影视界的明星来带货,他们拥有极大的粉丝群体,因而在直播过程中的一言一行都可能对其粉丝造成潜移默化的影响,同时带货过程中与观众的互动会使观众产生沉浸感,强化观众消费意愿[4]。很多大学生出于对明星的崇拜或是信赖会在观看直播时购买其推荐的商品,而不是考虑这一商品对于其是否有实际用处,因而造成了过度消费。另一方面,网络直播带货可能会造成大学生的攀比心理,从而过度消费。部分主播在网络直播展示商品时,会以一些话术刺激大学生,从而诱发大学生的虚荣心。例如直播过程中的明星同款、学霸必备、吸引异性等话术,会使大学生在观看直播过程中虚荣心作祟,想要在日常生活中标新立异,与众不同,因而购买商品。而部分大学生在看到周围同学朋友观看直播带货后购买到时髦物品而与众不同时,会产生羡慕,在攀比心理的影响下也会去购买类似商品,从而导致过度消费。

3.2.2. 引发大学生享乐主义和超前消费

网络直播带货的平台多、商品种类多,各种商品与服务都能通过网络直播生动的展现在大学生的眼前,能够极大的刺激大学生的欲望。与此同时,一些主播为了刺激消费,推销商品,在网络直播的过程中会间接的传递一些享乐主义的价值观[5],诱导大学生活在当下,进行无节制的消费。在享乐主义的影响下,部分大学生忽视自己的经济条件,及时行乐,不计代价的购买到自己想要的商品来享乐,长此以往,会养成超前消费的习惯。当前,大部分网络购物平台都可以信贷支付,部分大学生为了享乐,会透支自己的额度进行超前消费,更有甚者为了借贷大额款项或者因为信用透支会进行网贷,给家庭带来极大的经济压力。但是,网络上的部分网络平台并不正规,一旦大学生不能及时还款,会泄露大学生的个人信息,甚至对大学生进行恐吓,威胁大学生的生命财产安全。

3.2.3. 导致大学生的主体规范意识出现偏差

观看网络直播带货对于大学生来说不仅是消费的途径,同时也是娱乐方式。主播在网络直播带货的过程中不会一直不停地展示其推销的商品,也会积极地与观众进行互动,通过与观众互动、聊天来提高观众的黏性。部分大学生会在与主播的互动中寻找乐趣,甚至沉迷于其中,没日没夜的观看直播带货,一边购买所需商品,一边互动寻求乐趣,从而使学习生活受到影响。此外,部分大学生对网红带货获得分红十分羡慕,盲目进行模仿,努力想当网红,通过各种方式提升自己的知名度,希望在网络成名之后也可以与商家合作来带货获得收益。但能与商家合作带货从而分红的网红只是少数,把自己的大部分时间用在提升知名度、试图成为网红只会荒废自己的学业。

4. 引导大学生的对策探究

4.1. 政府加强对网络直播带货平台的监管

塑造和谐的网络空间需要政府的监管和引导。网络直播作为一种新型的购物方式,便利了人们的生活,推动了相关产业的发展。但网络直播带货受众群体广,可能给大学生带来一些消极影响,所以政府必须加强对网络直播带货的监管。首先,部分主播在带货过程中会使用一些话术诱导大学生消费,造成部分大学生过度消费,相关部门要关注带货主播的广告语,及时规范对学生带有强烈诱导消费性的直播行为,为大学生群体营造健康的网络环境。其次,部分主播在直播带货过程中为了提高销量会传输享乐

主义等价值观,使部分大学生逐渐养成不良的消费观。因此,相关部门要加强对网络直播带货过程内容的管理,加强对网络直播带货的主播的言语和行为的监督,及时封闭传播不良价值观的直播间,从而净化网络空间。

4.2. 高校加强对大学生的思想教育

高校要坚持立德树人,重视学生的全面发展,不能忽视对大学生价值观、消费观的引导。首先,高校要充分发挥思政课的作用。思政课是帮助大学生树立三观的重要课程,应该把消费观教育作为思想政治教育内容的一部分,通过思政课培育大学生艰苦奋斗的传统美德,增强大学生对勤俭节约传统观念的认同,帮助大学生形成正确消费观,避免享乐主义等不良价值观对大学生的腐蚀。其次,高校要在课外开展劳动教育,培养大学生吃苦耐劳的精神品质。很多大学生都没有从事过社会工作,不能切实体会到父母的不易。高校可以加强与企业的合作,推动大学生去社会中去通过自身的劳动获得报酬,去领会挣钱的艰辛和家庭的辛苦,从而实现理论与实践的结合,帮助大学生树立勤俭节约的意识,养成正确的消费观,杜绝过度消费。

4.3. 家庭加强对大学生的观念引导

在大学生们的成长过程中,家庭成员的言行会影响其习惯的养成,因此,家庭应该在引导大学生树立正确消费观上发挥作用。首先,大学生的家长要以身作则,在日常生活中杜绝过度消费,不沉迷于物质享受,坚持理性消费,家长的榜样作用对大学生习惯的养成具有重要推动作用[6]。其次,家长要加强与大学生的沟通,了解大学生的消费情况,及时遏制大学生的攀比心理,帮助大学生对消费进行规划。最后,家长要转变教育理念[7],杜绝过度宠溺子女。过度的放纵子女容易使其产生享乐主义的观点,家长要控制大学生的日常开销,把大学生的生活费控制在合理的范围。

4.4. 大学生加强理性消费的自我教育

大学生应该明确自身实际需求,懂得量力而行,同时提高自己的辨别能力,杜绝攀比消费、过度消费。首先,大学生要丰富自己的课余生活,多参加学校的活动,多参加体育运动,不要把时间都用在观看直播上,减少观看网络直播过程中的消费。其次,大学生要明确自身消费需求,理性看待主播在直播过程中的营销,对于主播推荐的商品,要分析自己是否真的需要,不能因为贪图便宜或者为了支持主播而冲动消费。再次,大学生要提升自身辨别能力,对于部分主播传递的享乐主义等不良价值观要坚决抵制,防范部分主播的诱导消费。最后,大学生应该积极投身劳动,抽出部分假期时间参加社会实践或者进入社会组织实习,在劳动过程中培养自己艰苦奋斗的精神,通过劳动懂得父母的辛苦,树立正确的价值观,养成良好的消费观。

5. 结语

网络直播带货固然便捷了大学生的日常生活,但不能忽视网络直播带货可能对大学生带来的不利影响。为此,要双管齐下,一方面监管好网络直播带货平台,另一方面加强对大学生的教育,引导大学生树立正确的观念,从而促进大学生的全面发展。

参考文献

- [1] 莫海琼. 网络直播带货对大学生消费价值观的影响及引导研究[D]: [硕士学位论文]. 重庆: 重庆工商大学, 2024.
- [2] 卢晨康. 网络直播带货对大学生消费行为的影响[J]. 科技经济市场, 2023(3): 103-105.
- [3] 王蕾, 郝芙蓉. 网络直播带货对大学生消费行为的影响及策略研究[J]. 科技经济市场, 2023(10): 158-160.

-
- [4] 杜实, 雷汉霄. “直播带货”对大学生消费行为的影响研究[J]. 现代交际, 2023(4): 113-120+124.
 - [5] 周欣怡, 高艳. 网络直播营销对大学生消费影响的调查研究[J]. 经济研究导刊, 2023(3): 66-68.
 - [6] 朱霜霜. 新媒体环境下网络直播对大学生消费观的影响[J]. 国际公关, 2022(22): 173-175.
 - [7] 徐莹. 网络直播带货对大学生消费观的影响及引导研究[D]. [硕士学位论文]. 长春: 长春理工大学, 2023.