

电商直播背景下盱眙龙虾 特色产业营销路径研究

梁秀清

浙江理工大学马克思主义学院, 浙江 杭州

收稿日期: 2024年8月8日; 录用日期: 2024年10月30日; 发布日期: 2024年11月6日

摘要

随着电子商务的迅猛发展,特别是电商直播作为新兴的在线购物方式在近年来迅速崛起,为传统农产品营销提供了新的渠道和机遇。江苏省盱眙县的龙虾特色产业乘着电商直播的东风,迎来了“二次创业”,开创了全县致富的新局面。本文通过对当前电商直播背景下盱眙龙虾特色产业营销的现状及困境进行分析,结合具体问题提出相应的营销策略及优化路径,为推进盱眙龙虾特色产业直播带货的发展提供助力。

关键词

盱眙龙虾, 电商直播, 营销策略

Research on the Marketing Path of Xuyi Lobster Specialty Industry under the Background of E-Commerce Live Streaming

Xiuqing Liang

School of Marxism, Zhejiang Sci-Tech University, Hangzhou Zhejiang

Received: Aug. 8th, 2024; accepted: Oct. 30th, 2024; published: Nov. 6th, 2024

Abstract

With the rapid development of e-commerce, especially e-commerce live streaming as an emerging online shopping method in recent years, it provides new channels and opportunities for the rapid rise for the traditional marketing of agricultural products. The lobster specialty industry in Xuyi County, Jiangsu Province, has ushered in the “second start-up” by riding on the east wind of e-

commerce live broadcasting, creating a new situation for the whole county to get rich. This paper analyzes the current situation and dilemma of the marketing of Xuyi's lobster specialty industry under the background of e-commerce live streaming, and puts forward corresponding marketing strategies and optimization paths in combination with specific problems, in order to provide assistance for promoting the development of live streaming of Xuyi's lobster specialty industry with goods.

Keywords

Xuyi Lobster, E-Commerce Live Streaming, Marketing Strategy

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

小龙虾产业作为盱眙县的农业瑰宝与主导产业支柱，深刻影响着当地的经济繁荣与民众福祉，是实现产业兴旺、生活美好的重要基石。在当前电商直播的浪潮中，盱眙县积极拥抱变革，以“二次创业”的姿态，全面推动龙虾产业与电商直播的深度融合，这不仅是探索特色产业高质量发展的新路径，也是盱眙县加速乡村振兴步伐的关键举措。然而，在盱眙龙虾特色产业与电商直播的结合实践中，亦不乏挑战与难题。针对这些问题，深入探究并优化电商直播背景下的营销策略，对于充分发挥盱眙龙虾的独特优势，促进产业转型升级，进而加快实现共同富裕目标，具有不可估量的现实意义。

2. 盱眙龙虾特色产业电商直播发展现状

2.1. 盱眙龙虾特色产业发展现状

2.1.1. 产业规模与产值

盱眙县小龙虾养殖面积广泛，据《中国小龙虾产业发展报告》及相关数据，盱眙县的小龙虾养殖面积逐年增长。例如，2021年江苏省小龙虾养殖面积为303万亩，其中盱眙县稻虾共生养殖面积已达66.5万亩，占全省总面积的较大比例[1]。近年来，盱眙县小龙虾养殖面积稳定在较高水平。2022年，盱眙龙虾养殖面积达到83.5万亩，2023年龙虾养殖面积达91万亩，其中稻虾共生72.5万亩，年产龙虾12.3万吨，年交易17万吨。如今，盱眙全县经营“虾稻共生”50亩以上的农户超过4000户，为小龙虾产业的持续发展提供了坚实基础[2]。

2023年中央一号文件在培育壮大县域富民产业方面提出，“实施‘一县一业’强县富民工程。”盱眙县通过深耕龙虾特色产业，成功开辟了一条独具特色的县域发展路径，不仅促进了地方经济的显著增长，还带动了全县范围内超过20万人口的就业。近年来，盱眙龙虾产业持续展现出强劲的发展势头，总产值不断攀升。盱眙小龙虾的品牌价值高达353.12亿元，连续8年位居全国地理标志产品区域品牌水产类第一[3]，显示出小龙虾产业在促进当地经济发展中的重要作用。

2.1.2. 产业融合发展

产业融合是指不同产业或同一产业内的不同行业通过相互渗透、交叉，最终融合为一体，形成新的产业形态的动态发展过程[4]。近年来，盱眙县深入实施基础再筑牢、产业再融合、品牌再做强、效益再

提升“四大行动”，推进小龙虾产业的“二次创业”，引领盱眙小龙虾产业链的升级，进一步巩固和提高小龙虾产业的龙头地位，为盱眙龙虾节增添新的产业内涵[5]。“十四五”以来，盱眙县委县政府为壮大盱眙龙虾产业，实施“二次创业”战略，聚焦种苗、基地、标准、加工、品牌五大环节，建设了全球龙虾交易中心、盱眙龙虾超级工厂(产业集群)、盱眙龙虾主题酒店、盱眙龙虾“尅”街、3万吨智慧冷库以及山东海棠电商产业园等一批龙虾全产业链等重大项目，强化产业链上下游，推动产业高质量发展，为中国小龙虾产业树立标杆[6]。

2.2. 盱眙龙虾特色产业电商直播现状

2.2.1. 电商直播营销潜力巨大

电商直播营销理论是指围绕电商直播这一新兴营销形式所形成的一系列理论框架、策略和方法论。它结合了电子商务、直播技术、市场营销、消费者行为学等多个学科的知识，旨在通过直播的形式，实时展示商品，增强消费者的购物体验，促进商品销售，并提升品牌形象和市场竞争力。随着科技的不断发展，电商直播逐渐成为推动农产品销售和乡村振兴的一把利器。这项新型的销售方式不仅为农民带来了新的销售渠道，也为乡村经济注入了新的活力。作为淮安市唯一成功入选江苏省县域电商产业集聚区的单位，盱眙全球龙虾交易中心将推进小龙虾特色产业与电商深度融合发展，形成全产业链各环节要素集聚、线上线下协调发展的电商产业集聚区。全线运营后，交易额有望突破 10 亿元[3]。

直播为传统电商提供了一个全新的商品“社交”营销模式，将农产品直接展示在消费者面前，一方面增加了农产品的直观度和可信度，另一方面，实时在线下单人数和主播鲜活的带货话术，在一定程度上可以刺激消费者的购物欲。在“互联网龙虾节”中，“盱眙龙虾溯源专场”直播吸引了 11 万人次观看，当日交易量突破 45.5 万元[1]，不仅提升了经济效益，还增强了品牌社会影响力，展现了互联网营销对农产品销售的巨大潜力。

2.2.2. 电商直播合作平台广泛

广泛的电商直播合作平台为盱眙龙虾提供了强大的品牌宣传渠道。盱眙龙虾已经与淘宝、京东、苏宁易购等主流电商平台建立了深度合作关系。这些平台为盱眙龙虾提供了广阔的销售渠道和大量的用户基础。例如，淘宝·中国盱眙馆、京东·特色中国盱眙馆、苏宁·特色中国盱眙馆等销售平台的相继开馆运营，使得盱眙龙虾能够更便捷地触达全国乃至全球的消费者。除了主流电商平台外，盱眙龙虾还积极与各类专业电商平台和直播平台进行合作。2024 年，盱眙县就通过抖音平台举办了“青耘中国盱眙”好物直播活动，进一步推广了盱眙龙虾等特色农产品。此外，盱眙龙虾还积极与社交媒体和自媒体进行合作，通过微博、微信公众号、小红书等平台进行品牌宣传和产品推广。这些平台具有用户粘性强、传播速度快等特点，能够有效提升盱眙龙虾的品牌知名度和美誉度。除了传统的电商销售和直播带货外，还通过线上线下融合、跨界合作等方式不断拓展市场。例如，与当地旅游业结合推出龙虾美食旅游线路；与知名餐饮品牌合作推出联名菜品等。未来，随着“互联网+”的深入发展和电商行业的不断创新，盱眙龙虾电商直播的合作平台还将进一步拓展和深化。

2.2.3. 创新电商直播营销模式

随着电子商务市场的蓬勃兴起与小龙虾产业规模的持续壮大以及消费者对小龙虾的需求日益多样化，盱眙县政府不断创新营销模式，将核心聚焦于市场拓展与消费引领，深化盱眙龙虾品牌的商业化运作，通过多元化的营销策略，积极开拓消费者市场的新领域，力求在这片充满潜力的市场中占据先机，引领行业潮流。盱眙龙虾组建了专业的直播团队，包括龙虾养殖专家、烹饪大师等，通过直播向消费者展示龙虾的养殖环境、生长过程、烹饪技巧等，增加消费者对产品的信任度和购买欲望。同时，盱眙龙虾巧

妙融合线上线下，利用线上直播引流至线下体验，再通过线下活动反向推广线上销售，构建了闭环营销生态。此外，品牌联名、限时抢购等创新营销策略层出不穷，进一步激发了市场活力。如 2022 年，盱眙县政府积极响应市场趋势与消费者需求，携手国内知名电商平台京东超市共同打造了一场别开生面的盱眙(京东)龙虾电商节，并联合五常大米、钟薛高、维达等多个知名品牌店铺，共同推出了跨品类优惠活动，通过优惠叠加、满减促销等方式，进一步激发了消费者的购买热情[1]。为确保产品新鲜送达，盱眙龙虾不断优化供应链，完善物流体系。更重要的是，通过培养“新农人”和电商人才，为持续发展注入了新鲜血液。这一系列举措紧密相连，共同推动了盱眙龙虾电商直播营销模式的全面创新与发展。

3. 盱眙龙虾特色产业电商直播面临的困境

3.1. 电商直播专业人才短缺

随着电商直播的兴起，盱眙龙虾作为地方特色产品，也积极拥抱这一新兴销售模式。然而，在快速发展的过程中，专业人才短缺的问题逐渐凸显，成为制约盱眙龙虾电商直播进一步发展的瓶颈。当前，盱眙龙虾电商直播领域普遍面临的一个问题是，现有的人才队伍普遍缺乏系统化、专业化的培训。与此同时，电商直播行业的迅猛发展，对盱眙龙虾电商直播领域的人才需求呈现出井喷式增长。然而，由于该领域尚处于成长期，专业人才的培养和储备尚显不足，远远跟不上市场需求的快速增长步伐。更为严峻的是，电商直播行业内部的竞争日益激烈。那些拥有专业技能、丰富经验和卓越表现的优秀人才，往往成为各大平台和企业竞相争夺的宝贵资源，人才的流失对盱眙龙虾电商直播的长期发展构成严重威胁。

3.2. 产品质量参差不齐

盱眙龙虾电商直播领域面临的一个关键问题是产品质量参差不齐。这一现象不仅影响了消费者的购买体验和信任度，也制约了盱眙龙虾品牌形象的塑造和市场拓展的步伐。当前，盱眙县域内的龙虾产业尚未形成集约化的成熟模式，主要特征为散户经营占比较高，这导致了小龙虾在品质上呈现较大的差异性。例如，电商直播平台上销售的盱眙龙虾在大小、新鲜度、口感等方面存在显著差异；部分商家为了吸引消费者，夸大产品优势，进行虚假宣传，导致消费者收到的产品与宣传不符，产生不满和投诉；由于部分商家在选品、加工、运输等环节存在疏忽或违规行为，可能导致小龙虾存在食品安全隐患，如细菌超标、药物残留等问题。

3.3. 物流配套体系尚不健全

小龙虾电商直播产业是一条深度融合了生产养殖、产品加工、国际出口、物流运输与电子商务技术的完整产业链。小龙虾作为生鲜产品，其物流配套体系需要满足多方面的要求以确保龙虾的新鲜度、品质以及市场供应的稳定性。目前，盱眙县在龙虾仓储设施方面存在不足，无法满足大规模、高效率的物流需求。盱眙县的物流配送网络尚未实现全面覆盖和高效运作，特别是在偏远地区和农村地区，物流配送的效率和可靠性可能较低，无法满足消费者的需求。盱眙县的龙虾物流在售后服务方面存在不足，如退换货流程繁琐、处理时间长等问题，影响消费者的购物体验 and 满意度。

4. 电商直播背景下盱眙龙虾特色产业营销的优化路径

4.1. 加强盱眙龙虾电商直播领域专业人才的培养力度

电商直播中，“人”作为关键的要素，对直播效果以及产品品牌的影响是巨大的。主播的特质以及专业素养在很大程度上影响着消费者的产品品牌认知和信任度[7]。加强盱眙龙虾电商直播领域专业人才的培养力度，是推动盱眙龙虾产业高质量发展的重要举措。第一，盱眙县政府应出台相关政策，明确电

商直播领域专业人才培养的目标、任务和措施，为人才培养提供政策保障。第二，盱眙县可以依托现有的教育资源，设立专门的电商直播培训机构或学院，如盱眙龙虾创业学院等，专注于龙虾电商直播领域的人才培养。第三，加快电商直播基地的建设，为龙虾电商直播人才提供实践平台。直播基地应配备完善的设施和服务，包括直播间、仓储物流、拍摄制作等，满足直播人才的实际需求。

4.2. 提高盱眙龙虾产品质量，加强品牌形象管理

为提升盱眙龙虾的产品质量与市场竞争力，应该积极倡导并支持龙虾养殖户采用标准化养殖技术，如稻虾共生模式，从根本上提高龙虾的养殖品质。同时，建立严格的品质检测体系，对入库龙虾实施多维度检测，确保每一只龙虾都符合高标准要求。与权威检测机构合作，实施定期抽检，保障产品质量的持续稳定与可靠。在品牌建设方面，运用生动有趣的直播内容展现盱眙龙虾的独特魅力，并通过社交媒体、短视频平台等多元化渠道广泛宣传，增强品牌知名度和影响力。此外，携手电商平台与执法机构，坚决打击假冒伪劣产品，维护良好的市场秩序与品牌形象。最后，通过定期举办龙虾节、美食节等创新活动，融合“龙虾 + 旅游 + 文化”的综合模式，邀请消费者亲身体验，进一步加深品牌认知与好感度。

4.3. 完善基础设施，保障电商直播供应链体系完整

完善基础设施，保障盱眙龙虾电商直播供应链体系完整，是推动盱眙龙虾产业高质量发展的重要举措。第一，盱眙县应加快电商直播基地的建设，为龙虾电商直播提供专业化的场地和设施。第二，加大投入力度，建设和完善仓储设施、冷链物流体系等物流基础设施，提高物流作业的效率 and 可靠性。推动物流信息化技术的应用和发展，建立统一的物流信息平台，实现物流信息的及时、准确传递和共享。第三，优化配送网络布局，提高配送效率和可靠性，并且加强售后服务建设，完善退换货流程等服务措施，提高客户满意度。

5. 结语

在电商直播的浪潮中，盱眙龙虾特色产业“电商直播 + 小龙虾”的营销路径为我们揭示了传统农业与现代互联网技术深度融合的无限可能。通过构建以直播为核心的多渠道营销体系，盱眙龙虾不仅拓宽了市场边界，还增强了品牌影响力和消费者粘性。未来，随着技术的不断进步和消费者需求的日益多样化，盱眙龙虾产业应持续探索新的营销模式和策略，以更加灵活多样的方式触达目标市场，推动产业持续健康发展。

参考文献

- [1] 欧青涛. 电商直播助力盱眙县小龙虾特色产业营销优化策略分析[J]. 现代营销(下旬刊), 2022(12): 38-40.
- [2] 张承东, 陈贵芸. 盱眙龙虾走出高质量发展之路 从“一只虾”锻造出一个大产业[J]. 中国品牌, 2022(10): 26-29.
- [3] 盱眙龙虾“二次创业”进行时[N]. 新京报, 2023-12-15(A14).
- [4] 罗勇, 曹丽莉. 产业融合的创新点[J]. 中国第三产业, 2004(10): 20-23.
- [5] 陈贵芸. 盱眙龙虾节荣登“2021 年中国十大节庆品牌”榜[N]. 盱眙日报, 2021-09-15(01).
- [6] 盱眙龙虾独占中国水产品区域公共品牌榜之首[N]. 盱眙日报, 2024-05-25(01).
- [7] 肖开红, 王超. 直播带货主播特征对消费者购买意愿的影响——基于农产品直播间消费者的调查数据[J]. 乡村科技, 2021, 12(5): 53-55.