

探究助农直播电商的发展策略及未来展望

温友海

贵州大学经济学院, 贵州 贵阳

收稿日期: 2024年9月19日; 录用日期: 2024年10月9日; 发布日期: 2024年11月27日

摘要

乡村振兴战略是我国当前经济发展的关键战略。在这一背景下, 电商直播迅速崛起, 对推动农产品销售和增加农民收入发挥了重要作用。然而, 电商直播助力农业发展也面临一些挑战, 例如产品信任危机、物流和供应链管理问题、匮乏专业人才、产品标准化不高、行业竞争压力大等问题。因此, 本文将深入研究电商直播在助农方面的问题, 并探讨相应的解决方案, 以促进其可持续发展。

关键词

乡村振兴, 直播助农, 电商直播

Exploring the Development Strategy and Future Prospects of Live E-Commerce for Agricultural Assistance

Youhai Wen

School of Economics, Guizhou University, Guiyang Guizhou

Received: Sep. 19th, 2024; accepted: Oct. 9th, 2024; published: Nov. 27th, 2024

Abstract

The rural revitalization strategy is a key strategy for China's current economic development. In this context, the rapid rise of e-commerce live streaming has played an important role in promoting the sales of agricultural products and increasing farmers' income. However, there are also some challenges faced by e-commerce live streaming to help agricultural development, such as product trust crisis, logistics and supply chain management problems, the shortage of professional e-commerce talents, product standardization is not high, and great industry competition pressure. Therefore, this article will delve into the problems of e-commerce live streaming in helping farmers and

explore corresponding solutions to promote its sustainable development.

Keywords

Rural Revitalization, Live Broadcast to Help Farmers, E-Commerce Live Streaming

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

近年来，随着互联网技术的迅猛发展和电子商务的普及，直播电商逐渐成为一种新兴的商业模式，并在多个领域得到广泛应用。其中，助农直播电商作为直播电商的一种重要形式，通过直播平台直接连接农产品生产者和消费者，帮助农民扩大销售渠道、提升农产品品牌价值，并在一定程度上解决了传统农产品销售中的信息不对称、销售困难等问题[1]。

助农直播电商不仅是农产品销售模式的创新，更是推动乡村振兴和农业现代化的重要手段。通过互联网赋能，农民可以直接参与直播，展示产品的生产过程和特色，从而拉近与消费者的距离，增强信任感。此外，直播电商的即时互动性和高效的推广方式使其能够迅速吸引大量消费者的关注，促进农产品的快速销售，提升农民的收入，完美融合了现代电商行业的便捷与精准扶贫战略的深度[2]。

然而，尽管助农直播电商在推动农产品销售、提高农业经济效益等方面展现出巨大潜力，但在发展过程中也面临着一些问题，如基础设施不足、直播人才短缺、市场竞争加剧等。因此，深入探讨助农直播电商的内涵、特点、存在的问题、建议及发展前景，对于推动这一新兴模式的可持续发展具有重要意义。

2. 助农直播电商的基本概念与特点

2.1. 助农直播电商的基本概念

助农直播电商的基本概念可以从三个方面来解析：首先是“助农”，其次是“直播”，最后是“电商”。“助农”指的是通过各种渠道和手段，帮助农民提升生产、销售农产品以及整体收入水平。“直播”是通过网络实时视频的方式，向观众展示和推销农产品或农产品相关服务。而“电商”则是电子商务的缩写，指利用互联网技术进行商业交易的平台和模式。因此，助农直播电商指的就是通过直播这一实时互动手段，利用电子商务平台帮助农民推广和销售农产品，最终实现增收致富的目标。

直播助农电商是推动乡村发展与扶贫的关键力量，它利用网络、电视直播平台及软件，以直播形式推广和销售农副产品，旨在助力农村摆脱贫困并实现产业升级[3]。现有的直播平台不仅涵盖了传统电商平台增设的直播板块，例如京东直播、淘宝直播、拼多多直播，还扩展到了娱乐社交平台及功能软件上的直播购物功能，如抖音、快手、斗鱼、得到等。其核心构成包含三大要素：参与主体、发展根基、核心策略。

首先，参与主体方面，直播助农模式汇聚了政府、农户、直播平台、电商企业、物流公司以及部分村级合作社等多方力量，共同参与到这一新型模式中。这些多元主体的参与，不仅丰富了原有农村电商平台的结构，还基于直播形式构建了全新的合作流程。

其次，发展根基方面，农村作为发展的基石，其多样化的产业及衍生产品已形成一定规模，能够满足市场的一定需求，且产品质量标准符合市场接受度。

最后,核心策略方面,该模式将各类媒体及电商平台的直播功能作为营销展示窗口,通过主播带货的方式,推动农村相关产业链上各类商品的销售。

2.2. 助农直播电商的特点

首先,助农直播电商具有显著互动性与真实性。助农直播电商通过直播平台,实现了农民(或代言农民的主播)与消费者的直接交流。在直播过程中,主播可以实时展示农产品的生产过程、产品特性以及使用场景,这种“看得见”的销售模式大大增强了消费者的信任感。通过与观众的即时互动,消费者能够迅速获得关于产品的详细信息,减少信息不对称,同时也能够即时反馈自己的需求和问题,主播则可以根据观众的反应及时调整营销策略。

其次,助农直播电商具有显著曝光率和推广率。传统的农产品销售往往依赖于地区性的市场,市场覆盖范围有限。而借助直播电商平台,农产品可以在短时间内通过主播的影响力和平台的广泛用户基础覆盖更广泛的市场。尤其是在短视频平台和电商平台的强力推广下,一场直播可能在短短几个小时内覆盖成千上万的潜在消费者,大大提高了农产品的曝光率和销量。此外,借助平台的精准推荐算法,助农直播电商还能够根据用户的兴趣和需求,推送相关的农产品,进一步提升销售转化率。

再次,助农直播电商具有灵活高效和低成本性。在传统的农产品销售渠道中,农民常常面临高昂的中间成本和复杂的物流环节,而直播电商为农民提供了直接面向消费者的渠道,省去了诸多中间环节,降低了销售成本。此外,农民或农民代表可以灵活安排直播时间,直接在农田、果园等实际生产场景中进行直播,既节省了时间,也能够让观众感受到农产品的生产环境,增强购买的真实性和可信度。

最后,助农直播电商中主播具有极其重要的作用。主播可以是专业的电商主播,也可以是农民本人。专业主播具备较强的表达能力和营销技巧,能够更好地调动观众的购买欲望,而农民主播则更具真实感,能够通过展示自己的生产过程、生活环境以及与观众的亲切交流,形成强烈的代入感,拉近与消费者之间的距离^[4]。在一些成功的助农直播案例中,农民主播通过自身的努力和平台的支持,打破了传统销售的局限性,将原本小范围的农产品推向了全国甚至全球市场。这种主播与消费者的直接对接,既提升了消费者的购物体验,也为农民创造了更多的销售机会。

总的来说,助农直播电商是一种将现代科技与传统农业相结合的新型商业模式。它通过直播这一富有互动性和真实性的手段,突破了传统农产品销售的局限,帮助农民直接对接广泛的消费者市场。助农直播电商具有高效、灵活、低成本的特点,通过技术支持、平台资源整合以及社会各界的共同努力,助农直播电商在未来有望成为推动农业现代化和农村经济发展的重要力量。

3. 助农直播电商面临的主要问题及策略

3.1. 助农直播电商面临的主要问题

首先,助农直播电商面临的首要问题是产品信任不足。直播电商作为一种实时互动的购物模式,要求消费者对主播、平台以及农产品本身有足够的信任。然而,当前助农直播电商市场中,存在不少因为主播夸大产品效果、虚假宣传等导致的信任危机。一些商家和主播为了提高销量,往往过度包装产品,甚至销售质量不过关的农产品,这种行为不仅损害了消费者的利益,也导致了农产品品牌形象的受损,进而削弱了助农直播电商的长远发展潜力^[5]。

其次,助农直播电商还面临着物流基础设施建设薄弱和供应链管理问题。与传统电商相比,农产品的特殊性对物流和供应链提出了更高的要求,但是大部分农村物流基础设施建设薄弱^[6]。农产品通常具有易腐性、保鲜时间短等特点,如果物流配送不及时或者存储不当,将严重影响产品的品质和消费者体验。

再者，助农直播电商面临的人才匮乏问题也是影响其发展的关键因素之一。当前，直播电商市场竞争激烈，而成功的直播带货往往需要具备多方面的技能，包括直播技巧、产品推广能力、市场营销策划等。然而，许多从事助农直播电商的农民或农产品商家缺乏专业的培训和指导，导致直播效果不理想，难以吸引更多的消费者[7]。另外，农村地区的人才流失问题长期存在，许多有能力、有经验的年轻人纷纷外出务工或创业，进一步加剧了助农直播电商领域的人才短缺。

此外，助农直播电商在发展过程中还面临着农产品标准化不足的问题。农产品因生产环境、种植方式、气候条件等的差异，质量参差不齐，缺乏统一的标准，给消费者带来了购买的不确定性。而标准化不足的问题不仅影响了消费者的购买决策，也使得农产品的品牌建设和市场推广面临困难[8]。一些消费者在购买农产品后，因质量不达预期而选择退货，长此以往，助农直播电商的口碑和市场认同度都会受到影响。

最后，助农直播电商面临的另一个主要问题是市场竞争激烈，特别是大平台和知名主播的垄断效应，使得中小商家难以获得足够的市场曝光度。在当前的直播电商格局中，大型电商平台和头部主播掌握了大部分的流量资源，而中小商家则面临流量分配不均、推广成本高等问题[9]，这使得许多助农直播电商商家难以在竞争中脱颖而出，长期发展面临较大压力。

3.2. 策略及建议

1) 加强监管体系构建，明确责任机制，提升产品公信力。针对信任缺失问题的对策，首先要加强行业监管，构建健全的信用体系。政府相关部门应出台专门针对助农直播电商的法律法规，明确商家、主播以及平台的责任，严格禁止虚假宣传、售卖劣质产品等行为。同时，可以通过引入第三方检测机构，对助农直播产品进行质量监控，确保产品的真实性和合规性。其次，平台和商家也应加强品牌建设，提升产品的公信力和美誉度，只有不断提升农产品的质量和服务水平，才能赢得消费者的长期信任。

2) 强化乡村物流基础设施建设，增强平台与物流公司的深度合作。首先，政府应加大对农村物流基础设施的投入，建设冷链物流网络，改善农村交通运输条件，从而降低物流成本，提升配送效率。其次，平台可以与物流公司展开深度合作，推出针对助农直播电商的专门物流解决方案，比如设置农产品专属配送线路、优化仓储系统等，确保农产品在最短的时间内送达消费者手中。最后，商家也应通过加强供应链管理，合理规划产供销环节，确保产品的鲜度和配送时效性。

3) 地方组织培训或引进专业人才，提高人力资源素质。政府和相关机构可以组织专业的直播电商培训班，为农民、商家提供包括直播技巧、产品展示、消费者心理等方面的培训，帮助他们提升直播带货能力。此外，平台也可以通过引入专业主播，与当地农产品企业合作，打造高质量的直播内容，吸引更多消费者的关注。另一方面，要通过政策引导和经济激励措施，吸引更多有经验的年轻人回流农村，为助农直播电商提供源源不断的人才支持。

4) 规范产品生产管理，打造地方特色品牌。首先，政府和行业协会应制定统一的农产品质量标准，对助农直播电商销售的产品进行规范化管理，确保产品质量的稳定性和一致性。其次，助农直播电商企业和商家可以通过标准化的生产流程和质量控制体系，提升产品的整体品质，增强消费者的信任感。此外，品牌建设也是解决标准化不足的重要手段，通过打造知名的地方特色农产品品牌，提升市场认知度和消费者忠诚度，从而在激烈的市场竞争中占据有利位置。

5) 讲好产品故事，精准定位目标市场。助农直播电商应结合自身的特点和资源，突出地方特色农产品，通过讲好产品背后的故事，吸引特定人群的关注。此外，可以通过细分市场，找到精准的目标客户群体，避免与大平台和头部主播正面竞争。

4. 结论与未来展望

助农直播电商作为一种新兴的电商模式，已逐渐成为推动农村经济发展的重要力量。通过直播这种互动性强、覆盖面广的形式，农产品能够快速触达消费者，打破了传统农产品销售的区域限制，增加了农民收入，优化了农业产业链。同时，直播电商还推动了农村数字化转型，提升了农产品的品牌价值与市场竞争力。然而，助农直播电商在发展过程中仍面临诸多挑战，如农产品公信力不足、供应链不完善、直播平台的竞争压力大、农民直播技能不足等问题。针对这些问题，需要政府、企业及社会各界的共同努力，完善基础设施建设、加强培训与政策扶持，帮助农民提升电商技能，推动农产品上行的可持续发展。

展望未来，随着技术的不断进步和农村电商环境的逐步改善，助农直播电商将迎来更广阔的发展空间。通过创新的商业模式与精准的市场营销策略，助农直播电商有望进一步推动农业现代化，助力乡村振兴战略的实现，为农村经济发展注入新的活力。

首先，助农直播电商作为一种新兴的农业营销模式，未来将呈现出更加多样化的发展趋势。随着技术的不断进步，直播平台的功能将更加丰富，为农民提供更多的销售途径和营销工具，使他们能够更好地展示农产品的特色和优势。直播电商技术的发展将推动助农模式的进一步升级。虚拟现实(VR)和增强现实(AR)技术的应用，可以让消费者更直观地了解农产品的生产过程，增加购买的信任感，同时提高农产品的市场竞争力。其次，人工智能(AI)将在助农直播电商中扮演重要角色。通过数据分析和智能推荐，AI可以帮助农民精准识别市场需求，优化销售策略，从而提高销售效率和农产品的市场响应速度。再次，绿色农业和可持续发展将成为未来助农直播电商的核心关注点。消费者对绿色、健康食品的需求日益增加，助农直播电商可以借此机会推广环保农业和可持续生产方式，提升品牌形象和市场认可度。最后，政府政策和支持将是助农直播电商发展的重要保障。各级政府可以通过制定优惠政策、提供培训和资金支持等方式，帮助农民提升直播电商技能，推动助农直播电商的健康发展。

参考文献

- [1] 高佳. 直播带货助农模式在乡村振兴中的应用研究[J]. 新闻世界, 2022(5): 34-37.
- [2] 宗士钊, 刘慧, 王文睿. 基于“直播 + 扶贫”的生鲜供应链协同模型研究[J]. 商讯, 2021(35): 25-27.
- [3] 李晓夏, 赵秀凤. 直播助农: 乡村振兴和网络扶贫融合发展的农村电商新模式[J]. 商业经济研究, 2020(19): 131-134.
- [4] 王苑丞, 曾要. 网络直播营销中的话语适用度研究——基于扎根理论研究法[J]. 湘潭大学学报(哲学社会科学版), 2022, 46(2): 188-193.
- [5] 王瑾, 曹建斌, 郝丹, 等. 直播带货助力精准扶贫的现状、问题和对策研究[J]. 中小企业管理与科技(上旬刊), 2020(10): 148-149.
- [6] 李敏. 电商直播背景下农村电子商务助农策略探讨[J]. 商讯, 2024(12): 1-4.
- [7] 陈少燕. 乡村振兴战略背景下电商直播助农问题研究[J]. 商场现代化, 2024(19): 61-63.
- [8] 李文婷. 乡村振兴背景下旅游产品电商直播带货助农研究[J]. 上海商业, 2023(11): 47-49.
- [9] 宋雨惠. 农产品直播带货的整合传播策略研究[D]: [硕士学位论文]. 保定: 河北大学, 2021.