直播电商助推乡村振兴的路径探索

余晶晶
江西环境工程职业学院

摘　要：本文旨在探讨直播电商在乡村振兴中的作用，并提出解决直播电商助推乡村振兴中存在的问题的具体路径。首先，探讨了直播电商在乡村振兴中的重要作用。其次，分析了直播电商在助推乡村振兴过程中存在的问题。最后，提出了直播电商助推乡村振兴的具体路径：首先，应优化直播形式及内容，打造本土特色，以吸引更多用户关注和参与。其次，需要拓宽直播电商渠道，延展粉丝覆盖范围，通过多样化的推广手段吸引更多潜在消费者。此外，建构直播电商生态圈，加强产品及服务质量，提供优质的购物体验，增强用户的忠诚度和口碑效应。最后，完善物流运输系统，增设直播电商实践基地，提供高效的物流配送服务，解决物流瓶颈问题。以期可以通过上述路径可进一步推动直播电商在乡村振兴中发挥更大的作用，促进乡村经济的发展，提升乡村居民的生活品质。

关键词：实践路径；乡村振兴；直播电商
【DOI】10.12252/j.issn.2096-6288.2023.08.081

引言

近年来，随着互联网技术的快速发展和社交媒体的普及，直播电商逐渐成了电子商务领域的新热点。直播电商以其互动性、实时性和娱乐性等特点，吸引了越来越多的消费者和商家的关注。同时，乡村振兴战略也成了我国经济社会发展的重要方向。直播电商作为一种新兴的商业模式，正逐渐发挥着助推乡村振兴的重要作用。传统乡村经济发展面临着市场销售渠道窄、产品宣传不足等问题，而直播电商的出现为乡村经济的发展提供了新的机遇和解决方案。通过直播电商平台，乡村农产品可以直接与消费者对接，实现产销对接，提高农产品的销售量和附加值，增加农民收入，推动乡村产业的升级和发展。然而，直播电商助推乡村振兴也面临着一些问题和挑战。直播形式和内容的单一性、粉丝覆盖范围的局限性、产品及服务质量的不稳定性以及物流运输系统的不完善等问题，制约了直播电商在乡村振兴中的发展。因此，寻找解决这些问题的具体路径，对于进一步发挥直播电商的优势，推动乡村振兴战略的实施具有重要意义。

一、直播电商在乡村振兴中的作用

1.拓宽销售渠道：传统的乡村产品销售往往受限于地域和销售渠道的限制。而直播电商通过网络平台和社交媒体，为乡村产品提供了一个全新的销售渠道。通过直播形式，乡村产品可以直接展示给全国甚至全球的消费者，打破了地域限制，扩大了产品的市场覆盖范围。

2.促进农产品脱贫致富：直播电商为乡村农民提供了更多机会参与商业活动，将农产品直接推向市场。通过直播推广和销售，乡村农民可以获得更好的销售收入，帮助他们脱贫致富。这种方式既创造了经济效益，也促进了农村经济的发展。

3.传播乡村文化：直播电商不仅仅是销售产品，还可以成为展示和传播乡村文化的平台。通过直播形式，可以向观众展示乡村的自然景观、传统手工艺、民俗文化等特色资源，增加了乡村文化的曝光度和传播范围，进而带动了乡村旅游和文化产业的发展[1]。

4.创造就业机会：乡村地区常常面临人口流失和就业问题。而直播电商的出现为当地居民创造了更多的就业机会。不仅可以有直播主、代购员等产业链上的工作机会，还可以带动物流、物料供应等相关服务的就业增长，促进了乡村的人才留存和发展。

二、直播电商助推乡村振兴存在的问题

1.直播形式和内容的单一性：目前直播电商平台上的内容主要集中在农产品的推广和销售，缺乏多样化的内容形式和主题。这导致观众的兴趣可能会有限，难以长期吸引和留住观众。此外，一些乡村产品可能缺乏独特的本土特色和品牌形象，使其难以在竞争激烈的市场中脱颖而出。

2.粉丝覆盖范围的局限性：直播电商平台的粉丝主要集中在城市或特定地区，乡村地区的粉丝数量相对较少。这导致乡村地区的农产品在直播电商平台上的曝光度较低，销售机会受限。

3.产品及服务质量的不稳定性：由于直播电商涉及物流配送等环节，存在一定的风险和不确定性。产品质量不稳定、售后服务不到位等问题可能影响消费者的购

买信心，从而影响乡村农产品的销售和声誉。

4.物流运输系统的不完善：乡村地区的物流运输系统相对落后，配送效率低下，运输成本高。这会影响乡村地区农产品的及时配送和市场竞争力，限制了直播电商在乡村振兴中的发展[2]。

5.数字鸿沟和技术普及问题：乡村地区的数字鸿沟仍然存在，网络覆盖和网络速度不足以支持直播电商的发展。同时，乡村地区的农民对于直播电商的了解和使用程度相对较低，技术普及仍然是一个挑战。

三、直播电商助推乡村振兴的具体路径

（一）优化直播形式及内容，打造本土特色

优化直播形式和内容，可以吸引更多的观众参与，提高直播电商的影响力和吸引力。同时，打造本土特色可以突出乡村产品的独特性，增加产品的竞争力和市场份额。直播电商可以尝试多样化的直播形式，如产品展示、农业知识分享、农产品制作教学等。通过丰富多样的直播内容，吸引不同类型的观众参与，提高直播的趣味性和互动性。此外，直播电商还可以结合其他媒体形式，如短视频、图文介绍等，增加直播的多样性和可视化效果。直播电商应注重内容的质量和专业性，提供有价值的信息和服务。可以邀请专业人士、农业专家或知名主播进行直播，分享农产品的种植、加工、营养价值等方面的知识，提供专业的购买建议和推荐。同时，直播内容也可以融入乡村文化、民俗风情等元素，展示乡村的独特魅力，吸引观众的兴趣和关注。在打造本土特色方面，直播电商可以突出乡村产品的地域特色和文化内涵。可以通过直播展示乡村地区的自然风光、传统手工艺品、特色农产品等，让观众感受到乡村的独特魅力[3]。同时，直播电商还可以与当地农民合作，推出具有本土特色的产品，如特色农产品礼盒、地方特色美食等，增加产品的差异化竞争优势。举例而言，江西省赣州市以“脐橙”闻名，直播电商可以邀请当地农民进行直播，展示赣南脐橙的种植过程、采摘技巧以及营养价值，同时介绍当地的风土人情和传统文化。同时也可以邀请当地的民间艺人来表演传统的民俗文化节目，让观众更好地了解当地的文化和特色产品。这样的直播活动不仅提升了乡村产品的知名度和销售量，也促进了乡村地区的旅游发展，进一步推动当地文化的传承和发展。

（二）拓宽直播电商渠道，延展粉丝覆盖范围

乡村直播电商应该在不同的电商平台和社交媒体上进行直播，如淘宝直播、快手直播、抖音直播等，以扩大观众的范围和覆盖面。通过在多个平台上开展直播，可以吸引各地消费者的关注，增加产品的知名度和销售机会。同时，针对不同平台的用户特点，灵活调整直播内容，提升吸引力和用户体验。同时，还应与其他相关领域的平台或机构进行合作，共同开展直播电商活动。例如与旅游平台合作，通过直播展示乡村旅游景点和特色产品，吸引更多游客和消费者。同时，可以与当地农民合作，提供平台支持和培训，帮助他们开展直播电商，拓宽销售渠道。不仅如此，还需结合线上和线下的销售渠道，打通农产品的流通链条。例如，在直播中提供线上购买链接，并与当地的农产品市场、农业合作社等线下销售渠道进行对接，实现线上线下的无缝衔接。这样可以满足不同消费者的购买需求，延展粉丝的覆盖范围[4]。此外，针对不同地区和目标消费群体，制定差异化的推广策略。例如，对于城市消费者，可以通过明星代言、优惠活动等方式吸引他们的关注；而对于乡村地区的消费者，可以通过线下宣传、社区推广等方式增加他们对直播电商的认知和参与度。举例而言，福州晋安一茶园，在抖音平台上进行直播，展示茶叶的采摘、加工过程，并介绍茶叶的品种、功效等信息。同时，还与当地茶叶专业协会、知名茶叶品牌进行合作，共同推广茶叶的品牌形象和销售活动。通过这样的直播活动，可以吸引更多的茶叶爱好者关注和购买，扩大茶叶的市场份额。此外，还与淘宝、京东等电商平台合作，将商品推荐给更多的用户，从而扩大销售渠道，提高商品的曝光率和销售量，促进当地农村经济的发展。

（三）建构直播电商生态圈，强化产品及服务质量

建立农产品品牌，通过直播电商平台宣传推广农产品的品牌形象，塑造农产品的高品质、独特性以及可信赖性，提升产品的市场竞争力，为乡村产品的销售打下坚实基础。建立完善的产品质量管理体系，确保农产品的品质和安全符合标准要求。通过直播电商平台进行产品展示，注重对产品的产地、生产过程、质量检测等环节进行全程监控和把控，提供高质量的农产品。为消费者提供良好的售后服务，包括产品咨询、投诉处理、退换货等，提升消费者的购物体验和满意度。通过直播

电商平台对售后服务进行宣传和说明，加强与消费者的沟通互动，建立起长期稳定的消费者关系。通过直播互动和消费者反馈，了解市场需求和消费者偏好，积极推动产品创新和升级。通过直播电商平台展示新品发布、产品演示和用户体验等方式，吸引消费者参与和购买，提升产品的竞争力和差异化[5]。举例而言，“淘宝”建立了“百县百品助农频道”，平台与农户合作，提供培训和技术支持，帮助农民改善种植和养殖技术，提高农产品的品质。其次，平台整合了供应链体系，包括农产品采集、加工、包装和配送等环节，确保产品的品质和及时性。同时，平台建立了评价系统和客服渠道，鼓励用户对产品和服务进行评价和反馈，以便及时改进和优化。最后，平台通过售后服务频道，让消费者能够互相交流和分享购买体验，提供更好的服务和购物体验。同时，平台进行用户调研和反馈收集，了解消费者对产品的需求和改进建议。根据市场反馈，不断优化农产品的品种、包装和味道等特点，推出更加适应市场需求的农产品。通过直播电商渠道，快速将改进后的产品推广给消费者，提升了产品及服务质量，助推了乡村振兴的发展。

（四）完善物流运输系统，增设直播电商实践基地

一方面，需加强对乡村物流运输基础设施的建设，改善物流效率和服务水平，为直播电商提供更快速、可靠的物流支持。建立冷链物流网络，保障生鲜农产品的质量和鲜度，同时加强对生态农产品等高附加值产品的运输和保障。可与物流公司合作，建立高效的物流运输系统。通过优化物流路线和仓储管理，提高产品的配送速度和效率。同时，通过引入物流科技和物流管理软件，提升物流信息的透明度和可追溯性，确保产品能够及时送达消费者手中。另一方面，应在乡村地区建设直播电商实践基地，提供直播技巧培训、产品展示和销售辅导等服务，培养和支持当地直播主播团队的发展，并提供拍摄设备和后期制作支持，促进直播电商的快速发展[6]。通过培训，农民能够成为直播主播，他们可以直接向消费者展示农产品的生产过程和特点，增加产品的信任度和吸引力，打造“直播达人”人设。举例而言，在江苏省南通市，当地政府投资建设了一个直播电商实践基地，为当地的直播电商从业者提供培训课程，教授直播技巧和销售技巧，并为他们提供直播设备和场地，帮助他们搭建直播电商平台和开展乡村产品的直播销售业务。同时，政府还加强了物流运输系统的建设，提高了物流效率和服务质量，促进了当地直播电商的发展。同时，还加强了物流信息化建设，建设了一个物流配送中心，引入智能化的配送系统，实现物流信息的实时追踪和派送路线的优化。此外，还建立了专门的产品仓储和保鲜设施，确保产品在运输过程中的质量和新鲜度。通过完善物流运输系统，解决配送问题，提高订单履约率和购物体验。增设直播电商实践基地可以提供培训和支持，提升从业者的技能和经验，推动直播电商的发展和乡村振兴的实施。

结语

综上所述，直播电商已经成了乡村经济发展的重要力量，通过拓宽渠道、延展粉丝覆盖范围、建构生态圈、强化产品及服务质量、完善物流运输系统和增设实践基地等路径的探索，可以促进乡村经济的发展，带动乡村产业升级和就业增长，提升乡村产品的竞争力和市场份额，同时也为城乡居民提供了更加便捷的消费渠道。然而，需要注意的是，直播电商的发展还需要政府、企业和社会各界的共同努力和支持，以建立良好的政策环境和市场秩序，推动直播电商行业的健康发展，实现乡村振兴的目标。

参考文献

[1]马志文，罗丽丽，王瑞雪，宋潘晨.乡村振兴战略背景下基于网络直播的农产品品牌建设路径研究[J].现代商业，2022（29）：21-23.

[2]吕金玲.直播电商赋能乡村振兴的实践路径研究[J].环渤海经济瞭望，2022（2）：50-52.

[3]王晴.直播电商助力乡村振兴：形成机理，现实困境与优化路径[J].安徽行政学院学报，2021，000（005）：69-76.

[4]陈晨，杨芘，雷敏，等.乡村振兴背景下电商直播助力产业振兴的创新模式——北下朱村个案调研扎根研究[J].全国流通经济，2021（17）：5.

[5]任继永.农村电商助力乡村振兴战略的路径分析[J].山西农经，2022（14）：3.

[6]陈妙香.直播电商助推乡村振兴的路径探析[J].绥化学院学报，2022，42（5）：3.