

# 农村电商直播助力农产品营销的对策研究

武建伟

(郑州财经学院商学院,河南 郑州 450005)

**摘要:** 为了促进农村实体经济和网络销售的融合发展,激发农业发展活力,我国政府在2019年发布的中央一号文件中提出乡村数字化发展理念,推动实施电子商务与农业经济综合发展战略。在此背景下,农村电商直播与农业产业发展二者开始相关联。也就是说,依靠网络电商平台提高消费者对农产品的认识,从而带动整个农村产业的繁荣发展。本文着眼于农村电商直播助力农产品营销的优势,通过对当前电商直播助力农产品营销的现状分析,总结问题所在,并提出了对应的优化策略,以期对促进农村产业的发展有所助宜。

**关键词:** 农村电商直播;农产品营销;对策

[DOI]10.12231/j.issn.1000-8772.2021.22.117

新时期,随着互联网技术和信息技术的不断发展,我国数字化网络平台得到了蓬勃发展的机会,网络电商直播应运而生,直播带货成为各大网络平台的流量之王。2016年,“淘拼多京东”等平台相继推出直播带货功能,为直播带货的发展注入了新的能量。特别是利用各种网红带货,快速提升了商业变现的能力,给予了电子商务更为广阔的发展空间和前进动力。2017年,我国政府在中央农村会议上提出要全力发展现代农村产业,将农村打造成农民可以安居乐业的美好家园。在农村产业发展过程中,农产品是非常关键的环节,在美丽乡村建设过程中扮演着十分重要的角色<sup>[1]</sup>。电商直播的蓬勃发展为农村产业的发展开拓了新的渠道。从2017年开始,之后的五年间,国家以“中央一号文件”的形式重点强调要将电商发展与农村产业发展相融合,通过不断完善农村电商基础设施建设,逐渐建立健全农村电商发展体系进而全面推动农村农业的快速发展。以此为背景,本文从电商直播助力农产品营销的优势入手,对当前存在的诸多问题进行了详细的分析,结合我国农村发展现状,提出利用农村电商直播促进农产品营销的路径和策略。

## 1 农村电商直播助力农产品营销的优势

在最新公布的《中国互联网络发展状况统计报告》中指出,截止2020年12月底,我国现有网民数量中有超过三成以上的网民为农村人口,农村网民数量超过三亿人<sup>[2]</sup>。这个数量与同年3月相比增加了五千万人。从以上数据不难看出,我国农村人口上网数量已经成为我国网民组成的主力军。与此同时,统计报告指出,2020年,我国参与网络直播的网民数量已经达到6.2亿,从网民整体数量中已经达到了63%。其中,电商直播用户人数约为4亿<sup>[3]</sup>,在全体网民数量中占比将近四成。网络直播室当前广受用户青睐的一种媒体形式,一方面在于它超强的内容展现力,可以让用户真切切切的感受到商品的魅力所在。另一方面,网络直播的互动性更强,用户对商品的任何疑问都可以在直播过程中得到解答。将网络电商直播应用到农产品的销售当中,既是营销方式的变革和创新,同时也是对农产品销售管理方式的一种新的尝试,对农村电商和农产品的销售具有十分深远的影响。电商直播的现场性、实时性和互动性增强了用户的体验感,要充分利用电商直播的优势,为打造全新的农产品营销模式奠定基础。

**1.1 利用农村电商直播助力农产品营销可以消除来自地域和人情的影响**

在电商直播的带动下,农产品的宣传和销售渠道都得到了最大限度的推广,市场占有率明显提升<sup>[4]</sup>。更重要的是,利用电商直播可以销售由于地域限制和人情世故的印象,将农民在销售农产品过程中存在的对社会不信任的情况降到最低。很多农产品由于收到农村

地理环境和地域限制的影响,使得农产品不能在最适当的时间进入市场,同时,交通情况也是影响农产品销售的关键因素。利用电商直播这种传播速度快、销售成本低的营销方式,可以有效规避现实销售造成的区域影响。另外,在网络直播的过程中,通过主播和网民的有效沟通和互动,增加了消费者对农产品的了解,最大程度的提升了彼此之间的信任感,拉近了相互之间的距离。

## 1.2 利用电商直播带动农村文化产业的传播和发展

在国家政策的支持下,农村电商直播的队伍不断扩大,越来越多的特色农产品开始通过官方旗舰店走进消费者的眼帘。与此同时,不少朴实无华的农民兄弟从乡间地头走进网络直播间,为自己种植的农产品代言。农民朋友在向广大网友推销农产品的同时,也展现了新时代农村发展的巨大变化,农村的真实生活和乡村文化通过互联网广泛传播。朴实无华的田园生活和乡村的美丽景象,吸引越来越多的城市居民,消费者可以足不出户的欣赏风光秀丽的农村景色,有效激发了他们前往农村旅游的美好愿望,同时,也让更多的人对乡村生活充满了美好向往。在电商直播的带动下,使得休闲农业、乡村旅游等农村产业获得了新的发展机遇,扩大了农村产业发展的外部空间,迎来了农村产业经济发展的黄金时代。

## 1.3 电商直播的高效性更有助于农村产业的发展

一方面,电商直播由专业的营销团队,参与直播营销的农民不需要自己对农产品的图片和文字进行修饰和加工,极大的降低了农民交易成本。另一方面,与传统电商营销相比,消费者可以通过网络直播真实的观看到农产品从种植、收获到加工的一系列过程,动态的展示过程更加凸现产品的真实性,提高了消费者对产品本身的信任和信赖。另外,一边观看直播一边购买商品的营销过程,更贴合现代人的消费理念,每一位在直播间消费的用户,都可能成为农产品的营销者,进一步扩大了潜在消费者空间,为销售量的提升奠定了基础。

## 2 农村电商直播助力农产品营销存在的问题

### 2.1 缺少专业的运营团队

农村电商直播存在的主要问题是缺少专业的运营团队的指导。当前,我国农村空巢化情况比较严重,驻守农村的多为老人和儿童,可以从事新兴领域的专业性人才少之又少。更重要的是,电商直播尽管看起来比较简单,但是涉及到的工作和内容既繁琐又复杂,需要由专业的运营团队进行直播内容的管理和策划,由于农村电商直播处于刚起步阶段,很难在较短的时间内建立专业的运营团队。另外,由于农村本土主播缺少对网络直播的专业技能培训,电商营销意识淡薄,粉丝忠诚度不高,很难实现农产品营销质量和数量的提升。

## 2.2 农产品质量参差不齐

农产品的质量不能得到切实的保障也是农村电商直播中暴露的主要问题之一。在实际直播过程中,很多主播为了提高带货数量,吸引流量,在直播带货过程中,刻意夸大农产品的质量,以次充好,甚至销售质量很次的农产品,使得到达消费者手中的实际商品与直播的产品有很大差距,造成消费者对农民和农产品的信赖程度大大降低。华而不实、或者以次充好的营销模式严重影响的农产品直播的效果,不但损害了农民的形象,也影响了农村经济效益的提升。

## 3 农村电商直播助力农产品营销策略

### 3.1 不断完善直播内容

质量上乘的农产品和丰富的直播内容是提升直播质量的基础,同时也是关键。要不断完善直播内容,才能吸引消费者的目光。提升直播内容的质量可以从以下几个方面入手:第一,从主播角度分析。从事电商直播工作的主播必须要热爱这项工作,要不断创新直播内容,不断提高自己的直播专业能力、逐步树立自己的直播风格。电商主播要对销售的农产品具有比较深刻的了解,并了解消费者的购物和心理需求,将这种购物需求与直播的农产品想融合,并带入到直播当中。要善于和消费者互动交流,对于消费者提出的问题要及时予以解答,有重点、有层次的将农产品介绍给消费者。第二,从政府和直播平台角度分析。政府应该出台相应的鼓励政策和措施,鼓励、支持和引导电商平台主动和农业企业、合作社、种植或养殖大户、贫困户建立采购和销售关系,从加强资金支持力度、拓展销售渠道、推荐融资方式等形式鼓励主播结合农产品的特点进行原创性直播内容的设计。第三,从行业监管层面分析,要建立健全直播行业监管机制,不断完善网络平台直播奖惩体系,对违规的直播行为绝不姑息,加大惩戒力度,除了封号、罚款登惩罚措施外,对触犯法律法规的行为,要依法进行惩处。第四,对消费者而言,一方面要对电商主播行为进行监督,对于直播内容恶劣的主播和商家及时向有关部门进行举报;另一方面,要时刻规范自己的网络言行,要具有消费者权益保护意识,依法依规维护自己的合法权益。

### 3.2 不断提升农产品的质量和口碑

无论在什么时候,不管采用何种营销手段,产品的质量都是影响销售量的关键保障。所以,要提高农村电商直播助力农产品营销的效果,提高农产品的品质是必不可少的先决条件。首先,对农民而言,要从农产品自身出发,提高农产品的质量,通过提高产品质量引来更多的关注,从而将关注转化为提高销售量的有利帮手。在激烈的市场竞争中,依赖高品质实现经济利益最大化。同时,要注重农产品的品牌意识,着力打造具有文化特色、地域特色、品牌特色的农产品品牌。其次,打造专业的农产品电商运营团队。运营团队在介绍农产品是,要与农产品所蕴含的特殊农业文化相结合,在凸现农产品特有的内涵的基础上,不断拓展其经济价值和功能效果,做到农产品内涵的讲述和外延的拓展。紧紧围绕农产品所代表的农业文化,做好农产品品牌宣传。在维护农产品良好形象的同时,积极打造农产品品牌形象和口碑,增强消费者的购买欲望,同时推动农产品在全国各地的销售网建设。与此同时,电商平台应该建立严格的农产品准入制度,对参加直播的农产品进行严格的质量把控,从源头上避免网络直播平台成为线下卖不出去的农产品的温床。

### 3.3 积极构建本地电商人才队伍

一方面,要积极发挥政府的主导性作用。政府要为培养本地电商人才队伍提供政策和物质支持。一是从资金上支持农村采购先进的技术设备;二是邀请专业人员下基层、下农村,为对大农民进行电商直播和电商营销方面的专业培训,提高农民的直播专业技能。三

是帮助农民组建专业的电商直播、宣传、推广、营销团队,形成完整的线上线下相结合的营销模式。四是鼓励大学生从事与农村电商直播相关的工作,为农村电商发展融入新的力量。另一方面,加强高校对电商直播领域的支持。各大高校要牢固树立三农服务意识,通过开展电子商务、电商培训或者专题讲座等方式,提高学生的电商思维。与此同时,主动与电商平台合作,建立农村电商直播培训基地,专门为农民讲解如何进行短视频录制、怎样进行农产品直播、网店的运营以及售后等知识和内容。与农民企业建立实习互助模式,带领学生走进农村,鼓励学生将所学运用到帮助农民开展电商直播中,即可以提高农民电商直播的技巧,也可以增强学生的实践能力。

### 3.4 构建农村电商直播售后服务体系

通过调研作者发现,“担心农产品的质量”、“售后问题无人解决”等问题是消费者通过电商消费的主要担心和顾虑。要解决消费者的后顾之忧,必须要建立健全完善的农村电商直播售后服务体系。一方面,在政府的引导下,帮助农村企业培养专业的售前和售后客服,提升售前、售后客服的服务能力,既要保障消费者的合法权利,同时又要满足消费者的合理需求,不断提升客户的满意度,从而促使消费者多次消费,促进农产品的发展。另一方面,建立农村现代智能物流体系,优化农产品电商物流供应和配送体系,提高农产品物流配送的速度,保证时效性,从而推动农产品电子商务的长远发展。

## 参考文献

- [1]黄玉叶,赵锴,张磊.服务乡村振兴战略的农产品电商直播新模式研究[J].今日财富,2021(14):115-116.
- [2]杨文娟.我国农村电商直播助力农产品营销的对策研究[J].黑龙江工业学院学报(综合版),2021,21(05):96-101.
- [3]葛敏敏.乡村振兴背景下农村电商直播助力产业发展的研究[J].科技视界,2021(14):163-164.
- [4]赵俊雅,徐晓燕.农村电商直播助力乡村振兴的策略研究[J].中国储运,2020(11):141-142.

作者简介:武建伟(1983-),男,汉,河南省邓州人,郑州财经学院,助教,研究方向:电商运营、网络推广、农村电商。