

共同富裕背景下台州市特色农产品直播营销模式与应用策略研究

蔡颖¹ 童海君²

(1. 台州职业技术学院, 浙江 台州 318000; 2. 电子商务产业研究所, 浙江 台州 318000)

【摘要】本文基于共同富裕背景,深入研究了台州市特色农产品直播营销模式与应用策略。研究发现,台州市的特色农产品直播营销模式具有创新性和实用性,其应用策略可以更好地满足消费者的需求,提高农产品的销售量和销售额。同时,本文还提出了一些改进和优化直播营销模式的建议,通过提升品牌形象、加强产品质量管理、优化直播营销内容、加强社交媒体营销、加强合作与交流、创新直播培训的方式、提高直播人员的专业素质、创新直播营销方式、建立健全直播营销体系等措施提高直播营销的效果和质量,为共同富裕贡献绵薄之力。

【关键词】共同富裕;台州市;特色农产品;直播营销模式;应用策略

一、引言

《中共中央国务院关于支持浙江高质量发展建设共同富裕示范区的意见》于2021年发布,共同富裕示范区落地浙江,而台州市作为中国民营经济发祥地、股份合作经济发源地、市场经济先发地,这片寻梦的土地上,书写着无数现实的传奇,以民为本,富民强市。台州依靠特色农产品、汽摩配、塑料模具等多个台州优势产业集群,探究实现共富的“路”与“桥”。

在全面推进乡村振兴,扎实推动共同富裕背景下,台州市依靠其优越的自然资源和地理区位优势,已然形成了玉环文旦、黄岩蜜桔、仙居杨梅、临海蜜桔、路桥枇杷、温岭高橙、临海西兰花、仙居鸡、黄岩茭白、三门血蚶、三门青蟹等特色农产品产业。但目前特色农产品的流通主要还是依靠批发市场实现,线上销售为辅,流通过程中仍存在诸多问题。一些时令性强的特色农产品,农户经营分散,没有形成产加销一体化经营模式,产销衔接不畅而造成资源严重浪费,农户增产不增收。

随着互联网技术的快速发展和智能手机的普及,直播营销已经成为一种新的营销方式。特别是在共同富裕背景下,直播营销模式可以更好地满足消费者的需求,提高农产品的销售量和销售额,从而促进农村经济的发展。在共同富裕背景下,台州市的特色农产品直播营销模式与应用策略研究具有重要意义。本文旨在分析台州市特色农产品直播营销模式的现状,探讨其应用策略,并提出一些改进和优化直播营销模式的建议。

二、台州市特色农产品直播营销模式现状

(一) 农产品品牌与共富工坊

台州市构建了以区域品牌为引擎的区域公用品牌体系,旨在打造具有全市范围影响力的公共品牌。该体系的理念是实现“全域性、全品类、全产业链”的发展目标。在市级层面,形成了以“台九鲜”为核心的品牌矩阵,并推动了一系列配套措施,包括授权主体109家,注册系列农产品商标23项,以及启动主导产品标准制定7项。此外,县级层面也推出了各自独特的区域农产品公用品牌,如“椒子农心”“鲜玉奇缘”“温岭农耕”“商都农汇”“神仙大农”和“鲜甜三门”等,这些品牌各自代表了当地特色的农业产品和地域文化。

与此同时,台州各县市也涌现出了诸多新农人创建的特色农产品品牌及共富工坊,其在直播营销方面也都有一定的探索和实践。例如:玉环的“果兄瓜妹”、临海的“欢子蜜桔”和“玉满园”、黄岩的“众小满”、三门的“东方蜜语”等农特品牌;玉环市文旦花开共富工坊、三门县蛇蟠乡渔旅融合共富工坊、黄岩区上桧村“小橘灯”共富工坊、路桥区小稠村“阳光工坊”共富工坊、玉环市“栈头渔村”共富工坊、三门县涛头村血蚶共富工坊等,为台州地区的农业发展和农民增收提供了有力支持。

(二) 直播营销平台

目前,台州市的涌泉蜜桔、黄岩蜜桔、仙居杨梅、大陈黄鱼、玉环文旦、三门青蟹、桐屿枇杷等特色农产品的直播营销平台主要包括抖音、快手、淘宝直播、微信视频号直播、拼多多等。

淘宝、拼多多这些传统电商平台上大量的农产品爱好者，还有成熟的购物体验完善的售后服务，这些都为农产品的购买成交提供了较好的基础。抖音、微信视频号、快手这类社交电商平台具有较强的社交属性和用户粘性，能够为农产品销售提供更多的机会和流量。

（三）直播营销模式

台州市的特色农产品直播营销模式主要包括以下几种：

1. 现场直播。农产品直播的核心模式是现场直播，通过现场直播的方式在社交媒体平台或电商平台上进行推广。直播人员在农产品种植、水产养殖、加工等现场进行直播，向消费者展示农产品的生产过程和品质。观众可以实时看到农产品的生产过程，了解农业知识和技术，还可以通过屏幕互动获得更真实的产品体验，让观众对产品有更深刻的了解。

2. 农产品推荐直播。通过农产品推荐直播，消费者可以更加清晰地了解产品，实现精准营销。通过主播的介绍和演示，消费者可以更加明确地了解农产品的特点和优势，也可以更好地了解农产品的价值和定位。在直播过程中，可以增加互动环节，让观众参与与互动，进一步加强消费者对产品的认知和好感度。

3. 产品销售直播。产品销售直播是农产品直播营销中非常重要的一个环节。主播通过产品介绍、展示和讲解，引导消费者购买产品，提高销售转化率。在直播过程中，可以通过优惠券、折扣等方式引导消费者购买产品，提高直播的互动性和吸引力。

4. 教育直播。教育直播是农产品直播营销中的重要方式之一。通过农业教育直播，观众可以了解到农业的最新知识和技术，提升农业素养和能力。同时，农业教育直播还可以为农民提供技术支持和培训，帮助他们更好地掌握农业技术，提高生产效率和产品质量。

5. 品牌推广直播。品牌推广直播是农产品直播营销中的一个重要手段。通过品牌推广直播，企业可以提高品牌知名度和影响力，吸引更多消费者关注和购买产品。在直播过程中，企业可以通过产品展示、品牌故事等方式进行品牌推广，让观众更加了解企业文化和价值观。

（四）直播营销效果

台州市特色农产品直播营销的效果主要体现在以下几个方面：

1. 促进农产品销售：直播营销作为一种新型的营销方式，能够将涌泉蜜桔、玉环文旦、仙居杨梅等特色农产品的特点、优势和价值全面展示给消费者，增加消费者的信任度和购买意愿，从而促进农产品的

销售。

2. 提高品牌知名度：通过直播营销，涌泉蜜桔、玉环文旦、仙居杨梅等特色农产品在短时间内被全国更多的消费者了解和认可，提高品牌知名度和美誉度，为特色农产品的长期的品牌化发展打下了坚实的基础。

3. 增强消费者参与感：直播营销让消费者更加直观地感受到涌泉蜜桔、玉环文旦、仙居杨梅等特色农产品的生产过程和品质，增强消费者的参与感和信任度，从而提高消费者的忠诚度。

4. 降低营销成本：相较于传统的营销方式，直播营销降低了农特企业主的营销成本，提高了营销效率。同时，直播营销可以实现实时互动，更加精准地满足消费者的需求，从而提高营销效果。

总体上来说，台州市特色农产品直播营销的效果是比较显著的。直播营销促进了特色农产品的销售量和销售额，提高了品牌知名度，增强消费者参与感，还降低了营销成本，提高营销效率。

三、台州市特色农产品直播营销模式的应用策略

（一）提升品牌形象

政府部门要重点支持已有的区域农产品公用品牌和新农人也建立了诸多农特品牌及共富工坊，借助多方面力量来打造提升台州农特品牌的形象，做大影响力。其中，品牌形象也是直播营销的重要组成部分。台州市的特色农产品品牌可以通过直播营销建立良好的品牌形象。例如，直播人员可以向消费者介绍农产品的品牌历史、品牌理念、品牌文化等，增强消费者对品牌的认知和信任。

（二）加强产品质量管理

产品质量是直播营销的重要保障。台州市的特色农产品品牌可以通过加强产品质量管理，提高产品的质量和安全性，增加消费者的购买信心。例如，直播人员可以向消费者介绍农产品的生产过程、质量控制措施、检测结果等，让消费者更加放心地购买。

（三）优化直播营销内容

直播营销内容是吸引消费者的关键。台州市的特色农产品品牌可以通过优化直播营销内容，提高直播的吸引力和转化率。例如，直播人员可以根据消费者的需求和兴趣，调整直播的内容和形式，增加直播的趣味性和互动性。

（四）加强社交媒体营销

社交媒体营销是直播营销的重要补充。台州市的特色农产品品牌可以通过加强社交媒体营销，扩大直播的影响力和覆盖面。例如，直播人员可以在抖音、微信视频号、快手、小红书等社交媒体平台上发布直

播预告、直播回放、产品介绍等内容,吸引更多的消费者关注和参与。

(五) 加强合作与交流

合作与交流是农产品营销的重要资源。台州市的特色农产品品牌可以加强与其他品牌、商家、机构的合作与交流,共同推广特色农产品,提高农产品营销的效果、当下直播营销效果较好,我们更要抓好直播营销的效果。玉环的文旦花开共富工坊与百果园、盒马鲜生、三江超市等进行了线上线下的合作,为文旦果农搭建起了稳定的文旦销售渠道。台州的农产品品牌可以与其他品牌或商家进行联合直播,共享直播资源和流量,扩大直播的影响力和覆盖面。

四、台州市特色农产品直播营销模式的改进和优化

(一) 创新直播培训的方式

浙江省人民政府官网报道的童海君团队“电商直播培训进‘共富工坊’,助力玉环村民大‘柚’所为”就是一种对直播培训方式的创新。以往我们更多的是让培训人员集中到市里、区里、镇里来培训,对于果农来说还是不太便利,我们完全可以邀请专家进入共富工坊、进入村里、进入田间地头来为果农做实操培训。当然我们不仅要注重提升主播的技术水平,还要注重挖掘和培养具有创新力的新一代主播。这也需要培训机构和主播之间建立更紧密的联系和交流,以便更好地发现主播的潜力和亮点,进行个性化的定制培训。另外,要注重培养主播的创新思维和能力,例如在直播中创新讲解产品的方式、提供与众不同的产品体验等等,这样才能更好地吸引观众,提高直播的质量和效益。

(二) 提高直播人员的专业素质

直播人员是直播营销的核心。台州市的特色农产品品牌可以通过提高直播人员的专业素质,提高直播的效果和质量。例如,直播人员可以参加专业培训、学习相关知识、提高表达能力等,更好地向消费者介绍特色农产品。

(三) 创新直播营销方式

创新直播营销方式是提高直播效果的重要手段。台州市的特色农产品品牌可以通过创新直播营销方式,吸引消费者的关注和参与。例如,直播人员可以结合AI数字人进行农产品直播,或使用虚拟现实技术、增强现实技术等,让消费者更好地体验特色农产品的生产过程和品质。

(四) 建立健全直播营销体系

建立健全直播营销体系是提高直播效果的重要保障。台州市的特色农产品品牌可以建立健全直播营销体系,提高直播的效率和效果。例如,直播人员可以使用直播营销工具、直播营销数据分析等,提高直

播的效率和效果。

(五) 加强供应链管理

加强供应链管理是提高直播效果的重要环节。台州市的特色农产品品牌可以加强供应链管理,提高产品的质量和供应能力,满足消费者的需求。例如,农业主管部门可以将农特产品的供应链资源对接给市里、省里的直播达人。直播人员可以与供应商建立长期合作关系,确保产品的质量和供应能力。

五、结论

共同富裕背景下,台州市的特色农产品直播营销模式与应用策略研究具有重要意义。本文分析了台州市特色农产品直播营销模式的现状,探讨了其应用策略,并提出了一些改进和优化直播营销模式的建议。

通过提升品牌形象、加强产品质量管理、优化直播营销内容、加强社交媒体营销、加强合作与交流、创新直播培训的方式、提高直播人员的专业素质、创新直播营销方式、建立健全直播营销体系、加强供应链管理等措施,台州市的特色农产品品牌可以更好地应用直播营销模式,提高直播营销的效果和质量,为共同富裕做出更大的贡献。

参考文献:

- [1] 马华敏.直播带货助推农产品营销模式升级路径研究[J].商业经济研究,2021(15):81-84.
- [2] 王丽敏.“直播+”模式下特色农产品的营销创新研究[J].视频研究与开发,2022(5):231-232.
- [3] 傅泽.数字经济背景下电商直播农产品带货研究[J].农业经济,2021(1):137-139.
- [4] 童海君,蔡颖.县域电子商务人才培养实践及对策-以东阳市为例[J].电子商务,2016(1):77-78.
- [5] 刘志坚,蒋玉红,吴琮.农产品直播电商发展对策研究[J].安徽农学通报,2020(22):134-136.

基金项目:台州市哲学社会科学规划课题(22GHY02);浙江省教育厅访问工程师“校企合作项目”(FG2022257)。

作者简介:

第一作者:蔡颖(1983-),女,浙江龙泉人,硕士研究生,台州经济研究所副所长,专业主任,高级电子商务师,讲师,研究方向:农村电商、直播营销、跨境电商。

第二作者:童海君(1985-),男,汉,浙江台州人,硕士研究生,电子商务产业研究所所长,副教授,高级电子商务师,研究方向:农村电商、直播营销。