

电子商务发展视角下的直播电商助力乡村振兴的探讨

谢幸忆

(宁波城市职业技术学院, 浙江 宁波 315100)

【摘要】随着电子商务的迅猛发展,直播电商作为其新兴形式之一,正逐渐成为乡村振兴战略的核心支持力量。从电子商务发展的视角出发,首先探讨直播电商在助力乡村振兴过程中的作用和影响;其次,分析直播电商在打破地理限制、促进农产品营销和提升农民收入等方面的优势;并探讨直播电商平台在激活乡村经济、促进乡村特色产业发展以及改善农村居民生活质量方面的实践举措,验证直播电商在推动乡村经济发展、优化农村资源配置以及促进城乡融合发展方面的潜力和可行性。旨在促进直播电商与乡村振兴策略的有机融合,实现乡村经济的可持续发展和全面复兴。

【关键词】电子商务;直播电商;乡村振兴

引言

电子商务的快速普及和深刻改变正在重塑传统商业模式,为乡村振兴开辟了新的发展道路和机遇。直播电商是电子商务领域的一种创新模式,以其实时互动、产品展示和消费者参与度高的特点,逐渐成为推动乡村经济发展、改善农民收入和促进乡村特色产业发展的力量。本研究以直播电商在促进乡村振兴过程中的作用为主题,旨在揭示其对乡村振兴发展的贡献,分析其在促进农产品销售、提升农民收入、推动乡村经济发展以及促进乡村特色产业发展等方面的影响机制,并提出了相应的举措建议和发展策略。

一、发展直播电商的意义与现状

(一)直播电商的发展历程

直播电商作为电子商务进化的重要衍生形式,经历了快速而深刻的发展历程。直播电商于2010年起步,随着直播技术的发展和普及,2015年,大型电商平台如淘宝、京东等开始整合直播功能,将传统电商与直播技术相结合,推动了直播电商的快速发展。随着移动互联网和5G技术的普及,直播电商平台的用户体验得到了显著提升,自2018年以来,直播电商迎来了爆发式增长。直播电商已经成为一种广泛采用的销售模式,更是一种消费趋势的引领者,吸引了大量的消费者和商家参与,同时成为许多传统零售商和品牌的重要销售渠道。

(二)直播电商与乡村振兴的结合

中国乡村振兴是当前国家战略的重要组成部分,是中国政府为解决城乡发展不平衡问题,促进农村全面发展的战略部署,旨在促进农村经济

的全面发展和社会的均衡进步。乡村振兴战略强调通过政策支持、资金投入和产业布局等多方面措施,解决农村面临的结构性问题,推动农村经济的现代化、产业多元化和农民生活水平的提升^[1]。在促进乡村振兴的战略中,直播电商作为一种新兴的商业模式和营销工具,对于推动乡村经济发展具有重要意义。

直播电商依托创新的商业模式和技术手段,以互联网为纽带,通过实时视频直播,将乡村特色产品直接展示给全国甚至全球的消费者;同时,农民可以直接通过直播平台展示和销售自己的产品,如土特产、有机农产品等。因此,直播电商与乡村振兴的结合推动了乡村产业结构的优化和升级,为促进乡村经济全面复兴提供了新的动力和发展机遇,是推动乡村现代化和可持续发展的重要路径之一。

二、直播电商对乡村振兴的推动作用

(一)打破地理限制

传统上,消费者在购买产品时受限于地理位置,需要到实体店铺或者依赖物流配送;乡村特色产品受限于地理位置和销售渠道有限的问题,难以直接面向广大消费者。通过直播电商新形式,乡村产品可以直接通过网络平台推广和销售,打破了传统地理限制,不再局限于传统的实体店面或农贸市场,农产品通过直播平台可以直接面向消费者,使得产品的市场范围大大扩展。同时,直播电商平台为消费者提供了与卖家实时互动的平台,消费者可以在直播过程中通过实时评论、提问或者互动功能与主播或卖家进行直接联系,了解产品的详细信息、询问相关问题,能够更深入地了解产品的独特

之处和生产背景，并即时进行购买。这种直接互动消除了传统零售模式中地理位置带来的购买不便和信息不对称问题，极大地提高了消费者的购买体验和满意度^[2]。

（二）促进农产品营销

在促进农产品营销方面，通过直播电商平台，可以实时展示农产品的生产过程，包括种植、养殖、采摘、加工等环节。消费者可以直接看到产品的来源和生产环境，这种直观透明的展示有助于建立消费者对产品质量和安全性的信任感。与此同时，主播可以详细介绍产品的检验和认证情况，例如有机认证、地理标志认证等，从而提升产品的品质认知度。此外，直播电商不仅展示产品本身，还可以向消费者传递产品背后的故事和乡村文化特色，例如产品的传统制作工艺、当地的历史背景、文化传承等，通过这些故事，产品不仅仅是商品，更是一种具有故事性和文化价值的载体。通过直播电商平台传播产品的品牌和故事，能够有效提升产品在消费者心中的认知度和价值感。通过直播了解到的信息，更有可能使消费者对产品产生认同感和情感联系，愿意支持和购买这些具有故事性和文化特色的乡村产品。

直播电商提供了一种直接连接生产者和消费者的新模式，直播电商的推广和销售，直接促进了乡村农产品的市场化进程和产业的升级。通过打破传统的地理和信息壁垒，乡村产品能够更广泛地进入市场，提升销售量和利润空间，从而为乡村经济的振兴和农产品的持续发展提供支持。

（三）提升农民收入

直播电商对乡村振兴的影响显著，特别是在提升农民收入方面起到了重要作用。首先，通过直播电商平台，农民可以直接将自己的农产品及乡村特色商品展示给全国甚至全球的消费者，农产品不再受限于当地的市场容量，大大扩展了销售市场。这不仅增加了农产品的销售量，还提高了产品的价格和附加值，从而直接增加了农民的收入。其次，直播电商平台为农村地区创造了新的就业机会和增值服务。农民可以通过成为直播主播或者销售代表，参与到电商活动中，提升了自身的就业技能和收入水平。与此同时，直播电商的兴起也促进了相关产业链的发展，如物流配送、包装加工等，进一步提升了农村居民的就业机会和经济收入。此外，直播电商通过提升产品的品牌认知度和市场影响力，有助于改善乡村经

济结构，推动当地产业的多元化发展。通过直播平台，农产品不再仅限于原始的销售渠道，而是通过互联网直接连接到消费者，直播电商的兴起使得乡村经济能够更快速地融入市场经济体系，推动了农村经济走向现代化和市场化的进程。

三、直播电商助力乡村振兴实践举措和发展策略

（一）建设农产品直播电商平台

建立农产品直播带货平台是推动农产品的市场化进程和乡村经济振兴的重要举措。为此，在建设直播电商平台之前，需要进行详尽的市场调研和需求分析。了解乡村农产品的市场潜力和消费者的购买偏好，例如对目标消费群体的定位、其消费习惯、偏好以及购买力等方面的分析，以及掌握竞争对手情况等信息，以制定合适的平台发展策略。在网络基础设施和方面，可以通过与当地电信运营商合作来解决网络问题，确保农村地区有足够的网络宽带和稳定的移动网络来支撑直播活动的进行，确保直播平台在高并发情况下仍能保持稳定地运行，减少因技术故障而导致的用户体验差。

同时，需要挑选合适的技术平台和系统架构，符合农民拥护的技术能力水平，确保平台具备稳定的直播功能、良好的用户体验和有效的数据保护措施。农产品直播平台应支持高清视频直播，具备实时互动功能如弹幕等，并集成便捷的支付结算系统，在设计界面时，简洁直观，提升用户的使用便捷性和互动体验。此外，确保平台具备有效的数据保护措施，符合相关的隐私保护法规和标准，保障消费者和农民的个人信息安全。

（二）强化农产品直播内容策划和生产

在农产品直播内容策划和生产方面，需要确定农产品特色的直播内容策略，包括如何展示农产品的生产过程、品质保证、乡村文化特色等，设计吸引消费者的内容亮点，通过故事性和视觉吸引力，提升产品的市场认知度和吸引力。一方面，直播内容可以展示真实的乡村生活和生产过程，通过直播展示农民的生活和农产品的生产过程，能够增加观众的亲近感和信任感。展示真实、质朴的乡村风貌和劳动场景，能够吸引消费者的情感共鸣，并提升产品的真实感和品牌认可度。另一方面，直播内容可以强化产品的故事性和文化特色，每个农产品都有其独特的故事和文化背景，可以通过直播向观众讲述农产品背后的故事、历史渊源或传统工艺。这不仅能够吸引消费者的兴趣，还能提升产品的文化

与情感价值，提升消费者的购买意愿。

再者，在直播过程中，提升直播的互动性，鼓励观众参与评论、提问或进行互动。在直播内容策划设计上，可以设计抽奖、答题等直播活动，多形式增加观众的参与度，增强直播的趣味性和吸引力，良好的互动体验也能够有效提升直播的观看时长和用户粘性。最后，农产品直播还可以定期举办专题活动和促销活动，以此有效提升产品的市场竞争力和消费者的购买热情。例如，可以在春节前夕组织“新春特惠直播”，推广当季新鲜农产品和节日礼品，吸引大量消费者参与，促进销售增长。又如，定期举办“乡村美食节”直播活动，展示当地特色农产品的制作过程和独特魅力，吸引美食爱好者的关注和购买，同时推广乡村特色文化，提升品牌知名度和美誉度。

（三）提升农户直播带货能力

为了充分发挥农户直播带货的效能，提升农户的直播带货能力至关重要。首先，为农户提供专业的直播能力培训和指导，包括直播技巧、产品展示、沟通技巧和销售策略等方面。培训内容可以涵盖如何吸引观众、有效表达产品特点、如何处理观众的提问与互动等。通过系统化的培训，旨在帮助农户提升直播的专业水平和吸引力。其次，为农户提供设备使用指导，农户可掌握如何熟练使用稳定高效的直播平台和先进的技术设备。此外，针对直播销售过程中可能出现的法律问题，对农户进行相关培训，帮助农户了解相关法律法规的基本内容和要求，特别是在产品宣传、销售、消费者权益保护等方面的法律规定，指导其如何在直播带货活动中合规经营；同时，确保农户在经营中的合法权益得到保护，推动直播带货平台的规范运行和长期发展。

（四）优化农村物流配送体系

优化物流配送是农产品直播销售中至关重要的环节，能够显著提升整体运营效率，可通过与物流企业合作，建立高效的物流配送系统，确保农产品从生产地点快速运送到消费者手中，加快产品的流通速度，确保产品保持新鲜和高质量，从而增强消费者的购物体验 and 满意度^[3]。同时，物流配送系统通过为农产品量身定制服务，实现有效管理运输路线、货物存储和仓储管理，降低运输费用和管理成本，增强农产品的竞争力并扩大市场份额。

为实现订单追踪和即时配送的可视化和透明度。物流配送系统包括订单追踪功能，可以实现

订单的实时追踪和管理，提高供应链的透明度和可预测性，帮助农户和消费者更好地掌握产品流动信息，减少不必要的时间和资金浪费。在物流配送最后一公里的服务中，采用智能分配系统，以此提升农产品物流配送效率。智能分配系统通过数据分析和算法优化，能够有效管理和规划物流网络，快速响应订单需求，保证每个产品订单都能以最佳路线和最快速度送达消费者。

（五）推广农产品品牌建设

利用直播电商平台进行农产品品牌推广是有效提升产品认知度和吸引消费者的策略之一。农产品品牌需要精心策划直播内容，包括产品介绍、种植/生产过程展示、试吃体验、优惠活动等环节。在直播中，品牌应讲述自己的故事和特色，例如，介绍农产品的产地优势、种植技术、品质保证等，让消费者体验品牌独特的魅力和价值。以“尊禧鹿业”为例，这是一家专注于鹿产品及相关农产品销售的品牌，在直播中，该品牌不仅介绍鹿产品的品质和营养价值，还讲述品牌背后的故事，如创始人谭英响应政府号召回家乡养鹿的历程，以及如何通过直播带动当地农户脱贫致富的过程。此外，尊禧鹿业将直播间搬到鹿场，让消费者能够近距离查看梅花鹿的长势状态，同时欣赏大竹村的美景。这种实地直播的方式增加了直播的趣味性和真实性，提高了消费者的购买欲望。

四、结语

综合以上分析，直播电商在推动乡村振兴中的作用日益凸显，不仅为农村经济注入了新的动力，促进了农村人才的回流和创业，也为乡村产业结构的优化和提升提供了有力支撑。实践举措和发展策略的提出，致力于确保农产品迅速高效地送达消费者手中，同时，促进了城乡之间的交流与融合。未来，随着技术的不断进步和市场的不断拓展，直播电商有望为乡村振兴贡献更大的力量。

参考文献：

- [1]周祚山，梁雁冰.乡村振兴背景下助农直播电商发展策略研究[J].现代农机，2023（4）：47-49.
- [2]黄福高，凌花，邵敏.农村电子商务发展视角下的直播电商助农探讨[J].三农论坛，2023（12）：59-61.
- [3]王建设.乡村振兴背景下农产品直播带货的发展路径[J].传媒，2023（11）：68-70.