

电商直播赋能乡村振兴实践的路径研究

杜 鹏

(重庆工贸职业技术学院, 重庆 408000)

摘要: 随着数字经济的蓬勃发展和乡村振兴战略的深入实施, 电商直播作为一种新兴的销售模式, 正逐渐成为赋能乡村振兴的重要力量。本文以涪陵区为例, 进一步细化电商直播赋能乡村振兴的实践路径, 以期相关政策制定者、企业和乡村居民提供有益的参考。

关键词: 电商直播; 乡村振兴

随着数字经济时代的到来, 直播电商作为一种创新型商业模式应运而生, 其不仅是对传统销售方式、消费模式的颠覆性变革, 更是对乡村经济振兴的有力推动。近年来, 国家在推动乡村发展方面做出了一系列战略部署, 从全面建成小康社会到乡村振兴战略的深入实施, 电商直播作为数字经济的典型代表, 正逐步成为连接城乡、激活乡村经济的新引擎。本文将进一步探讨电商直播如何更加精准、高效地赋能涪陵乡村振兴实践, 开辟出多元化、可持续的发展路径。

一、直播电商赋能乡村振兴的优势分析

(一) 融合数字经济, 为农村经济发展带来新动能

科技是推动产业发展的第一动力。直播电商作为科技发展与产业转型相结合的产物, 其与数字经济的融合, 已成为推动农业经济发展、产业变革的新引擎。一方面, 国家不断强化数字经济基础设施建设, 深入推进数字强国战略的实施。“十四五”规划以来, 国家制定了一系列专项规划, 不断完善相关基础设施, 大力推动数字经济的发展, 推进数字强国战略的深入实施, 并取得了显著成效。中商产业研究院发布的《2022-20247 年中国数字经济市场需求预测与发展趋势前瞻报告》显示, 2022 年, 我国数字经济市场规模已达到 50.2 万亿元, 2024 年市场规模将增至 63.8 万亿元, 这为电商直播在乡村的普及与发展奠定了坚实的基础。另一方面, 企业推动直播电商与数字经济发展的深度融合, 为农村农业发展提供了新功能。进入数字经济时代, 越来越多的企业顺应时代发展趋势, 乘着现代农业发展国家战略的东风, 利用数字技术, 助力传统农业的数字化、智能化转型, 为农村农业发展提供了新动能。随着国家一系列利好措施的出台, 多元主体参与到直播带货中, 包括农民、明星、村干部、乡镇企业等, 引领农村经济发展新常态, 有力推动了农村经济的发展。

(二) 助力农业更新迭代, 为农村经济发展创造新机遇

进入数字经济时代, 直播带货这一新型商业模式出现, 不仅推动了乡村产业形态的重塑, 更是为农业的更新迭代创造了新机遇。直播电商与传统依靠“文字+图片”展示产品信息的电商模式不同, 其能够更加真实、直观地展示包括农产品产地、种植过程、加工过程等在内的相关信息, 从而让消费者建立起对农产品的信任感与亲近感。这种更具透明度与互动性的农产品销售模式, 能够使得农村特色产品能够跨越地域限制, 直接触达更广泛的消费群体, 形成快速消费, 推动农产品的品牌化过程。与此同时, 农民也可以根据直播反馈, 及时调整生产模式、销售模式, 从而实现产业更新。此外, 直播电商的快速发展, 不仅激发了农民创业的内生动力, 也促使当地政府不断完善基础设施建设, 如 5G 基站、高速公路、物流等, 这些与乡村产业振兴是紧密相连、相互促进的。总之, 直播电商对于乡村振兴而言, 不仅仅是销售模式的革新, 更是乡村经济转型升级的重要推手, 是乡村经济发展的新动能。

(三) 拓展农产品销售渠道, 降低营销成本

直播电商以其独特的传播方式和广泛的受众基础, 为农产品销售开辟了全新的渠道, 极大地拓宽了市场边界。传统农产品销售往往受限于地域、信息不对称等因素, 导致优质农产品难以被市场广泛认知和销售。而直播电商通过直观展示、实时互动, 以及社交媒体的广泛传播, 使得农产品能够迅速吸引消费者关注, 打破地域壁垒, 实现全国乃至全球范围内的销售。此外, 直播电商还显著降低了农产品的营销成本。传统农产品营销往往需要投入大量资金在广告、推广等方面, 而直播电商则通过主播的现场展示和推荐, 以及社交媒体的自然流量, 实现了低成本、高效率的营销。农民可以直接与消费者建立联系, 减少中间环节, 提高利润空间。这种低成本、高效率的营销模式, 为农民提供了更多的发展机会, 也促进了乡村经济的可持续发展。

二、涪陵区电商助农现状

(一) 涪陵区概况

涪陵位于重庆市中部、三峡库区腹地, 坐落在长江和乌江交汇处, 素有“渝东门户”之称。近年来, 涪陵区乡村经济在政策引导和市场驱动下, 呈现出稳步发展的态势。农业作为涪陵的基础产业, 主要以种植业、畜牧业和特色农产品加工为主, 其中, 榨菜、柑橘和茶叶等特色农产品享有全国乃至国际的知名度, 但受限于传统销售渠道, 农产品附加值低, 农民收入增长缓慢。

近年来, 为了推动涪陵区乡村振兴战略的实施, 提升农产品销售渠道, 提高农民收入, 涪陵区大力开展直播电商助农活动, 同时在直播基地建设、直播人才培养、品牌化发展等方面采取了多项措施。通过这些综合措施, 涪陵区有效推动了直播电商与乡村振兴的深度融合, 为农业特色小镇的建设提供了有力支撑, 助力了乡村振兴和农民增收。

(二) 涪陵区电商助农模式

1. 平台搭建模式。涪陵区建立了“探百村”等本地化的电商平台, 这些平台不仅专注于推广和销售当地的农产品, 而且致力于挖掘和展示涪陵独特的农业文化和乡村魅力。通过这些平台, 农民可以直接与消费者沟通, 让消费者更直观地了解农产品的生长环境、种植过程和品质特性, 从而建立起消费者对产品的信任和认可。

2. 服务站点模式。服务站点模式是涪陵区电商助农策略的重要组成部分, “渝农惠宝”两桂社区电商助农服务中心就是其中之一, 它不仅提供线下产品展示, 还整合了线上交易、物流配送、信息查询等多种服务功能, 使得农民和消费者能够在熟悉的社区环境中直接体验产品, 同时利用现代信息技术完成线上交易, 享受便捷的购物体验。

3. 人才培养模式。自 2018 年起, 涪陵区科协启动了实施“农村电商 100+10 培育计划”, 目的是培养至少 100 名农村电子商务带头人和实用性人才, 同时推动 10 家农村电商科普示范基地的建

设,以助力科技精准扶贫和农产品销售。同时,通过组织电商直播大赛,如涪陵区第三届电商直播大赛暨网上年货节,鼓励和培养电商直播人才,推广“涪陵好物”,并借此机会提升电商直播团队的能力。

三、电商直播赋能乡村振兴的实践路径

(一) 加强农村电商直播人才培养与引进

人才是乡村振兴的关键。在电商直播赋能乡村振兴的过程中,农村电商直播人才的培育与引进无疑是至关重要的环节。面对数字经济时代的新挑战与新机遇,我们必须构建一套全面、系统的人才发展战略,以确保农村电商直播的可持续发展与创新能力。

首先,建立多层次培训体系。政府应联合高校、职业培训机构及电商平台,共同打造多层次、多形式的电商直播培训体系。针对农民群体,可以开展基础电商知识、直播带货技巧、产品包装与营销等实用课程的培训,提升其数字化技能与创业能力。同时,设立“农民主播”培训计划,选拔有潜力的农民进行重点培养,将其打造成为具有影响力的农村电商直播达人。此外,对于已有一定电商基础但希望进一步提升的农村青年及返乡创业者,可开设进阶课程,如数据分析、供应链管理、品牌建设等,助力其成长为电商直播领域的领军人物。

其次,引入外部专业人才。除了内部培养,积极引入外部专业人才也是关键。政府应出台更具吸引力的政策,如提供住房补贴、创业扶持资金、税收减免等,吸引具备电商直播经验的专业人才及团队入驻乡村,带动当地电商直播产业的发展。同时,鼓励高校与企业合作,建立实习实训基地,为电商直播相关专业的学生提供实践机会,鼓励其毕业后留在乡村,为乡村振兴贡献力量。

最后,强化行业交流与合作。加强行业内的交流与合作,对于提升农村电商直播人才的整体水平具有重要意义。政府可定期组织电商直播行业交流会、研讨会等活动,邀请行业专家、知名主播分享经验,促进知识共享与技术创新。同时,推动建立电商直播行业协会或联盟,加强行业自律,共同维护市场秩序,促进农村电商直播行业的健康发展。

(二) 推进农村基础设施建设与物流网络优化

农村基础设施的完善与物流网络的优化,是电商直播赋能乡村振兴不可或缺的基础设施保障。随着电商直播的兴起,农产品线上销售的需求激增,对农村地区的交通、网络、仓储等基础设施提出了更高要求。

首先,加快农村网络基础设施建设。政府应加大投入,推动宽带网络向农村地区延伸,确保农民能够享受到稳定、高速的网络服务。同时,推广移动互联网应用,提升农民的网络素养,为电商直播提供坚实的网络支撑。在此基础上,完善农村交通体系。加大对农村道路建设的投入,提高农村公路的等级和通达率,确保农产品能够顺畅地运往各地。同时,优化农村公共交通服务,方便农民出行,为电商直播的物流配送提供便利条件。

其次,构建高效的农产品物流体系。政府应鼓励和支持农产品冷链物流的发展,建立覆盖全国的冷链物流网络,确保农产品在运输过程中的新鲜度和品质。同时,推动农产品仓储设施的现代化建设,提高仓储效率和容量,满足电商直播带来的大规模仓储需求。在此基础上,推动农村物流资源整合。政府应引导和支持农村物流资源的整合和优化配置,提高物流资源的利用效率。通过建设农村物流服务中心、推广共同配送等方式,降低物流成本,提高物流效率。同时,鼓励和支持第三方物流企业在农村地区的发展,为电商直播提供更加专业、高效的物流服务。

再次,加强与电商平台的合作。政府应积极与电商平台沟通协作,推动电商平台在农村地区的布局和发展。通过电商平台的数据分析和技术支持,帮助农民精准对接市场需求,提高农产品的销售效率和利润空间。同时,鼓励电商平台为农民提供贷款、保险等金融服务,降低其经营风险和成本。

(三) 深化农产品品牌建设与市场拓展

农产品品牌的建设与市场拓展,是电商直播赋能乡村振兴的核心驱动力。在激烈的市场竞争中,拥有独特品牌价值和市场影响力的农产品,更容易获得消费者的青睐,从而推动农业产业的整体升级。

首先,挖掘农产品特色与优势。每个地方都有其独特的地理环境、气候条件和文化底蕴,这些元素共同塑造了农产品的独特品质。政府应引导农民深入挖掘本地农产品的特色与优势,通过科学种植、绿色养殖等方式,提升农产品的品质和附加值。同时,鼓励农民在包装设计上融入地方文化元素,增强农产品的文化内涵和辨识度。

其次,强化品牌建设与推广。政府应加大对农产品品牌建设的支持力度,通过政策引导、资金扶持等方式,推动农产品品牌化、规模化发展。鼓励农民成立合作社或协会,共同打造区域公用品牌,提升品牌影响力和市场竞争力。同时,利用电商直播等新兴渠道,加大对农产品品牌的宣传力度,提高品牌知名度和美誉度。通过线上线下相结合的方式,拓宽农产品的销售渠道和市场空间。

最后,拓展农产品市场网络。政府应加强与国内外市场的对接与合作,推动农产品走出乡村、走向全国乃至全球。通过组织农产品展销会、参加国际农产品博览会等方式,为农民搭建展示和交流的平台,促进农产品的国际贸易与合作。同时鼓励和支持农产品跨境电商的发展,利用跨境电商平台的全球化资源和渠道优势,将优质农产品销往世界各地。

四、结语

综上所述,政府引导、市场主导、社会参与的农产品电商直播发展格局正逐步形成。在此基础上,电商直播的规范化发展,应通过制定价格体系的市场规范、加强农村电商直播人才培养与引进、推进农村基础设施建设与物流网络优化以及深化农产品品牌建设与市场拓展等措施的实施,将进一步推动电商直播赋能乡村振兴的深入发展。

参考文献:

- [1] 吴陵玲.乡村振兴背景下基于技能人才培养的直播电商实训室建设探究[J].大学,2022(S1):176-178.
- [2] 李晓奕.农村电商直播助力乡村振兴策略研究[J].农村经济与科技,2022,33(24):252-255.
- [3] 万文静.“直播+电商”助力乡村振兴[J].黑龙江粮食,2022(12):62-64.
- [4] 易胜兰.电商直播助力农村产业发展策略探究[J].广东蚕业,2022,56(12):89-91.
- [5] 王爱芳.直播电商助力乡村振兴可持续发展策略研究[J].中国管理信息化,2022,25(23):95-98.
- [6] 范晓莉.乡村振兴背景下农村“新媒体+电商+直播”策略探析[J].中国商论,2022(21):25-27.

基金项目:涪陵区社科规划项目“农产品电商直播推动涪陵乡村振兴的实践路径研究”(FLSKGHHQL202405);重庆工贸职业技术学院教改项目“产教融合背景下电子商务专业创新创业人才培养模式改革研究(JG2024209)”。