

直播带货助销农产品,“新农活”火了



习近平总书记4月20日下午来到陕西柞水县小岭镇金米村,同几位正在做网上直播卖货准备工作的村民亲切交谈时表示,电商作为新兴业态,既可以推销农副产品、帮助群众脱贫致富,又可以推动乡村振兴,是大有可为的。

随着网络信号、智能手机的普及,直播带货从城市延伸至中国乡村,成为农村电商发展的新火车头。当手机成了农民的“新农具”,直播就成为一种“新农活”,给农产品销售找到了一条新的出路。

—— 本版文字统筹:张红英 ——

主播、县长化身人气网红,直播吆喝助销农产品

1.2亿人次围观,116款商品款款秒空,带货金额超过4000万元……一场“小朱配琦”的直播带货活动,引发了全民讨论的热潮。4月7日,中央广播电视总台《新闻联播》栏目播出了一条特殊的新闻。新闻介绍了4月6日晚央视新闻“谢谢你为湖北拼单”公益行动首场“带货”的直播情况。这场直播由中央广播电视总台央视新闻主播朱广权和淘宝主播李佳琦搭档,向网友成功推荐香菇、莲藕、茶叶等湖北待销农副产品。

4月15日的淘宝村播日,尼格买提、李思思、朱迅等央视主持再度走进淘宝直播间,和湖北30多位县市长一道开启了14个小时的“直播马拉松”,销售湖北的小龙虾、脐橙、春茶等特色农货。县市长们在直播间喊着“宝宝们”“买它买它”,再度掀起全民买湖北农货的高潮。

淘宝发起的“我为湖北拼三斤”行动已持续20多天,淘宝成为“吃”援湖北第一平台。在4月19日的国务院新闻发布会上,农业农村部给淘宝直播带货“点赞”。

据淘宝方面透露,和湖北农产品销售有关的专题直播,累计已吸引超过3亿人次观看。直播带货解决了许多普通农民的燃眉之急。最近在淘宝每天连开20小时直播的湖北茶农冉贞友表示,疫情后他的春茶销售本来陷入绝望,但淘宝直播让他看到了希望。“全国各地网友在直播间看到我们家是湖北的就都来支持,包括黑龙江、海南等地都发过货,感觉这就是淘宝的好处。”

在淘宝直播间,全球最大的消费群体都能在第一时间看到湖北田间地头最新鲜的农产品,一个手机屏幕让农产品从田间直通消费者。数据显示,当前淘宝直播上有6万多新农人,一年之内开出村播140多万场,给农民带来的增收人均就超过10万元。

疫情期间,一些偏远地区的农产品由于运输条件等限制不能及时上市,而广大消费者逐步习惯了线上买菜等新型农产品消费方式。在此情况下,电商技术支持下的网络直播等方式更好地适应了外部形势变化,带动了农产品上行。全国上万间的蔬菜大棚瞬间变成了直播间,一场场直播下来,滞销的蔬菜、水果等农产品从田间地头走上城市餐桌,让直播成为“新农活”,也让农产品的销售找到了新的出路。

目前,各类“直播+助农”活动正在多家电商平台火热进行,参与的消费者越来越多,农产品线上销量也越来越高。

农产品线上直播为什么这么火?

专家指出,从消费者角度来看,农产品线上直播的好处是“所见即所得”。直播更容易让消费者建立对产品品质的信任感,甚至可以看到田间地头的生产、采摘情况。”同时,直播把单向的购买过程变成了一个双向互动、有温度的交流过程,其中还有很多趣味知识的分享。相较于以往网上购物中看到的图片和视频,直播更加形象直观,可以满足消费者的多方面需求,更容易被接纳,也更能提升用户的满意度。

从农民角度来看,如果直接做电商,一个农民要掌握摄影、文案等复杂技能,技术门槛高,但线上直播是每一个普通农民都可以开展的。将手机变为“新农具”,农民可以轻松呈现农产品生产、种植的全过程,并分享独具特色的乡村生活,滞销的农产品或许瞬间就能变为抢手货。

背着消毒器给鸡舍消毒、下水塘捉鱼喂鱼、采摘施了农家肥的蔬菜……这些画面,湖南长沙的易华武每天都会用手机记录下来进行直播。“我就是把养鱼喂鸡的过程拍下

来,不少人看了之后都主动联系我来购买,有些老客户还会把自己的朋友推荐过来。”防疫期间,易华武每天仍能收到不少订单,线上销量显著增长。

走向常态化,直播销售农产品空间还很大

直播带货越来越火,各部门各地方也在给予更多关注与支持。

日前,商务部发文指出,电商企业要通过直播带货等多种渠道提供流量支持,开通农户入驻绿色通道,拓宽滞销农产品销路。

农业农村部也将继续加快实施“互联网+”农产品出村进城工程,加强与电商企业合作,加快新技术、新模式、新业态的创新步伐,为促进农产品流通提供有力的支撑。

尝到了农产品线上直播的甜头,广东省农业农村厅与拼多多日前达成战略合作,提出未来三年内,月月有市县长上线直播促销,每年不少于12位广东省市、县一把手进入拼多多直播间助农直播,助力广东特色农产品触网上线进城。

江西省明确,下一步把直播形式常态化,将其建设成扶贫产品展示的窗口和销售的渠道,充分发挥消费扶贫带贫益贫的功能,帮助贫困户稳定增收脱贫;陕西省商洛市表示,将以此次直播为契机,借助市场第三方机制,鼓励各县区主动与京东等电商平台对接合作。

甘肃省庆阳市副市长董涛日前通过淘宝直播推介庆阳苹果,取得了不错的效果。董涛表示,接下来,

当地将更加重视通过线上直播这种形式销售农产品。庆阳将组建专业的直播团队,对苹果生产、管理、车间、包装以及整个冷链进行全方位的直播,让更多消费者了解庆阳苹果。“我们要用这种直观的方式,让大家看到庆阳苹果的品质,买得放心,吃得安心。”

各大平台也在提供更多支持。拼多多对农货直播给予置顶流量支持,“抗疫助农”专区的直播日观看人次达到千万级;苏宁针对农产品滞销严重的农户,派出专业的网红主播助阵销售;快手联合相关机构,开发了直播技巧、农产品电商等方面的50余门短视频课程……

疫情过后,消费需求向线上转移的趋势十分明显,这对农村电商发展是巨大契机。电商直播可以常态化,无论是“县长”直播,还是网红直播,不仅是为了获取短期流量,更可能通过示范和引领,破解脱贫攻坚难题,助推经济发展方式转变。

不过,也有专家提醒,针对一些直播农产品质量不过关、服务跟不上等问题,电商平台应加强整治,相关部门要做好监管工作,农民自身也要严把质量关,推动更多优质农产品通过直播走向市场,让消费者买得更放心、更开心。

可以确信的是,农产品线上直播的兴起与走红,不会只是防疫期间的短期行为,未来随着直播场景不断拓展、政策支持更加给力、主要平台积极推进以及相关技术不断发展,这会成为一种趋势,发展空间还很大。(本文综合人民日报、新华社等媒体稿件整理而成)



【链接】

线上线下赋能“直播带货”加速湖北归队

“满满正能量”“礼尚往来,助力湖北”“感谢新华社,为家乡加油”“谢谢抖音,抖来助力”……4月18日晚间,在抖音平台上,一场特殊的直播带货,让新华社“快看”直播间成了线上呼叫的强音。广大网友在积极抢购湖北特色产品的同时,纷纷在直播间点赞新华社。湖北省荆州市副市长邓应军在直播中由衷地表示:“谢谢新华社!”

据不完全统计,此次由新华社新媒体中心、音视频部、“快看”财

经平台联合抖音邀请来自湖北黄冈、恩施、荆州、荆门、十堰的5位市市长参加和嘉宾杨坤做客的直播,短短两个半小时内,销售15种当地特色农产品50多万件。

此次直播带货把湖北特产以更直观的方式推荐给全国网友,“线上连起线下”,为湖北企业复工复产提供了新路径、新选择,也为疫情后湖北经济恢复按下加速键。

其实,早在4月初,新华社民族品牌工程就联合京东发起“买光

湖北货”行动,帮助湖北经济快速复苏,让全国人民感受湖北情、体验湖北味,得到湖北商家及社会各界的热烈响应。

“买光湖北货”行动启动以来,线上成交额整体比2019年同期增长106%。其中湖北生鲜农产品累计销售1400吨,秈归橙销量环比增长145%,小龙虾销量环比增长200%,蛋类销量环比增长323%,藕销量环比增长超14倍。土豆、茶叶、腊肉等荆楚好味道也表现出巨

大潜力,土豆销量环比增长40倍,茶叶销量环比增长21倍,腊肉销量环比增长10倍。“买光湖北货行动”还承诺包销10万吨、价值约60亿元的湖北小龙虾。

“目前经济在有条不紊地恢复,我们强烈感受到了来自全国各地的支持。”黄冈市副市长刘忠诚表示,目前地区实际复工复产企业3000多家,在99%以上;多个重要工程已经开工,对未来经济发展信心充足。
据新华社