

经济聚焦

# “直播经济”如何才能行稳致远

编者按:

随着数字经济的发展,手机成为了“新农具”,越来越多的农牧人走上直播带货之路,各种特色农畜产品通过手机这块屏幕和消费者直接产生了联系。直播带货在推动“青货出青”方面发挥了越来越重要的作用,也创造了一些新的就业岗位。

如何让直播带货发挥更大作用,让直播经济更加规范健康地发展,成为摆在行业管理者和从业者面前的问题……

本报记者 谭梅

直播行业的兴起,开辟了营销新模式,更为农副产品销售带来新路径,为广大农牧民朋友们改善生活水平提供新机遇。一块屏幕就是一片市场,一部手机带来无限希望,借助5G网络,通过直播带货等方式,我省多地乡村居民实现农副产品增产增收增销,用实际行动推动我省农业产业高质量发展、助力乡村振兴。

那么,如何才能使“网络购物”“直播经济”行稳致远,有序健康发展,记者采访了我省相关行业监管部门。



直播带货中。谭梅摄

记者感言:

互联网的发展让直播经济闯入人们的视野,疫情的影响更是让直播经济驶入了快车道,直播经济正成为新常态下中国经济的一抹亮色。直播带货、快消、网课这些词在新语境中有了新内涵,直播带货更是唱起了数字经济年度的“重头戏”,成为激活消费重启的新动力。

疫情期间,商业实体店线下经营停摆,却在网络平台闯出一番天地,销售员变主播,销售业绩喜人。广大农村地区受益尤为明显,尤其在2020年脱贫攻坚收官之年,多地纷纷搭建农产品批发电商平台,发挥电商“全天候、零距离、少接触”的优势,助力农民增收。我省各地更是尝试把直播带货和农产品销售、文化旅游相结合,文化内涵丰富。不少地方领导干部也积极尝试直播带货,既新鲜又接地气,引来大量点赞,收获不少订单……

但在记者看来,直播是形式,产品是内核。虽然销售的平台和形式变了,但公众对于产品质量、物流服务、售后保障的要求更高。销售过程可以“看得见、摸不着”,但良好的消费体验、货真价实的产品才是直播经济生存发展的根本,才能真正获得消费者的青睐和拥趸。镜头前是“面子”,考验的是“里子”。只有拿出货真价实的好商品,诚心诚意对待顾客,直播经济才能热度不减、火上加热。



田间就是直播间。图片由受访者提供

## 直播带货,创业就业新途径

“我愿成为一个对家乡有用的人。现在,我正在实现更大的梦想——我想成为青海的一张名片,让更多人看到我美丽的家乡,让高原上的好东西走向全国各地,让周围更多的人过上更好的生活。”几日前,记者注意到在抖音电商第二届生态大会上,来自青海的“直播带货”达人牛梦琳被评为“年度人物”。

牛梦琳在抖音的名字叫“漠里姐姐”,她从小就跟着父母到了青海,一家人生活在柴达木盆地东南角青海海西蒙古族藏族自治州都兰县的一个农场里。

几年前,从外地打工回来的她发现家乡有很大变化,当地很多人都种起了枸杞,牛梦琳家里也不例外。青海由于得天独厚的地理位置,海拔高,日照时间长,种出来的枸杞颗粒饱满,肉厚味甜,汁水丰沛,品质非常好。每到丰收的时候,红彤彤的枸杞挂在枝头,衬着背后蓝色的天空,整片土地显得生机勃勃。

看到商机,牛梦琳开始从事枸杞经营,并将喜欢的自然美景在网上与更多的人分享:广阔的草原,天然的“高原红宝石”——枸杞鲜果……通过她的镜头,很多人第一次见到了原产地的新鲜枸杞,见到了枸杞丰收的场景。她逐渐积累了上百万粉丝,很多人在评论区问:怎样才能买到你们那里的枸杞?

2020年初,牛梦琳尝试首次抖音直播带货,让她没想到的是仅仅一晚上就卖出了300多单,是她平时线下店铺两个月的销量。而对于从直播间卖出去的枸杞,牛梦琳也层层把关,从果子的颜色、口感、形状,再到肉质厚度、颗粒匀称程度以及破损率高低,都有严格的标准。

越来越多的关注不断涌来,牛梦琳觉得自己也可以为当地农民朋友做些什么。每年9月到第二年3月是卖枸杞的黄金期,之前村民种植出优质枸杞,但在销路方面一直都处在被动的状态,很多时候卖不到好价格,如果过了“黄金售卖期”,当年的新鲜枸杞只能当陈货来卖。因为销路的局限性,市场行情了解的不对等,当地人种植枸杞的收入也不稳定。

牛梦琳决定用自己的力量,帮助大家打开销路,增加销量,也让更多的人品尝到青海正宗的枸杞。

“如果乡亲们种植的枸杞能够达到我们出售的要求,我会用高于市场的价格收购大家的枸杞。”除了自家的枸杞,牛梦琳开始帮助其他农户售卖。2021年,牛梦琳一共卖出200多吨枸杞。同时,打包发货也都需要人力,她的工厂提供了大量工作岗位。在她的带动下,周围很多农户也开启了自己的短视频账号。

部分观看牛梦琳直播的消费者还表示,通过“漠里姐姐”的电商直播带货了解当地特色品牌,也激发了想来青海旅游的热情。

“未来会将更多精力投入到带动周边村民上……”这是牛梦琳新的计划,“我要号召更多农户种植出优质的青海枸杞。让更多人了解这些生长在青藏高原,被昆仑山雪水滋养的高原特产。”

在青海的“电商网络直播”大军里,牛梦琳只是其中一员。

随着我省农村电子商务体系、快递物流配送体系日趋完善,以及内容电商、直播电商等新模式的不断推广运用,农村电商呈现快速发展的态势。

数据显示:今年1-4月,我省实现农产品网络零售额2.85亿元,同比增长48.4%。直播带货让我省奶制品、枸杞、牛羊肉、蜂产品等更多特色农产品触“网”营销。直播电商发展活跃,1-4月,我省直播1.9万场,同比增长100.4%,参与直播的商品网络零售量228.7万件,实现网络零售额1.5亿元,我省各州市积极创建打造自主公共品牌,培育服务区域经济发展的新增长点。4月当月,我省电商企业数量增加37家,截至目前,全省共有电商企业1034家,网络零售店铺数量7.4万家。直播带货成为带动创业就业新途径。



但是刷到我们视频之后突然想买了

更多的“青海产”搭乘电商快车走了出去。图片由受访者提供

## 直播经济,规范发展才能长久

……

面对手机镜头,与“网红”互动,踏上“云端”,已然成为转型之路。高原藜麦、柴达木黑枸杞、青稞、酥油、马铃薯粉条、蜂蜜……这些对于青海人来说再熟悉不过的产品纷纷“坐上”直播带货的“快车”。

据青海省市场监管局在今年“3·15”国际消费者权益日期间开展的“网红直播带货”消费情况问卷调查,当前,土特产品成为青海网红直播带货首要选项,牛肉干、乳制品、牛羊肉、红枸杞、黑枸杞、蜂蜜、冬虫夏草、青稞酒及藜麦等产品成为消费者选购的主要商品,占比92.98%。其中,牛肉干、乳制品及牛羊肉荣登消费者最愿意购买商品清单前列,分别占18.1%、16.3%、15.2%。

同时,通过“网红直播带货”消费情况问卷调查发现,虽然消费者对网红直播带货的整体满意度较高,占比84.5%,但仍存在一些不容忽视的问题:就商品本身而言,存在

产品质量差、展示商品与收到商品不一致等情况;部分网友表示,“网红”普通话不标准、专业水平不够、文化素养偏低影响了自身的发展;售后服务还需要不断完善改进。

对此,青海省市场监督管理局网络监管处相关负责人表示:“将进一步问症把脉,实地了解网红发展需求和存在的困难,助力青海绿色有机农产品通过‘直播间’这个窗口销往全国各地,服务‘四地’建设。”该负责人还强调,要加强与电商平台企业的沟通联系,不断压实平台主体责任,督促平台强化对直播带货的规范管理,共促“直播经济”健康有序发展。同时,发挥省网络市场监管厅联席会议制度作用,加强部门联动协作,研究探讨直播带货领域监管综合治理措施,构建网络市场跨部门监管。“精准施策,不断规范网红直播带货行为,从而充分发挥网红在促进消费、宣传青海、助力农畜、土特产品销售、增加农牧民收入等方面的积极作用。”

记者  
微观察

## 林麝养殖“钱”景好

本报记者 谭梅 通讯员 魏宗辉

穿梭在阡陌田间,生机勃勃的气息随处可见。不久前,记者来到海东市循化撒拉族自治县查汗都斯乡下庄村青海珍林养殖有限公司的林麝养殖基地,见人来,一只只林麝上蹿下跳,动如闪电,让人增添了快乐自由的愉悦心情。

林麝别名香樟、獐子、香子等,为国家一级保护动物,雄性林麝分泌的麝香是名贵的中药材,也是一种高级香料,由于其市场前景好,价格高,素有“软黄金”之称。林麝养殖基地位于高原小江南之称的查汗都斯乡下庄村,这里气候宜人,水草丰盛,具有得天独厚的林麝养殖环境,为人工养殖林麝创造了良好条件。由于所产麝香品质好,近年来一直深受省内外大型医药企业青睐,供不应求。

“这是我们公司今年取的麝香,总共200克。我们下庄村的麝香品质非常好,现在每克能卖到700元,这一次预计能卖到14万元咧,真正的‘软黄金’啊”。青海珍林养殖有限公司负责人黄鹏告诉记者。

青海珍林养殖有限公司成立于2016年4月,基地现有林麝存栏40只,标准化圈舍150间,养殖厂占地面积0.667公顷,饲草种植基地1.33公顷。公司实行“公司+基地+农户”产业模式,通过资源流转、入股分红、基地务工、订单式种植林麝饲草等方式,年利润能达六七十万元,同时,有效带动20户135人就业。



林麝进食。魏宗辉摄

资讯

## 贵德拉西瓦镇: 奏响村集体经济发展“交响乐”

本报(记者 谭梅 通讯员 贵组宣)6月17日,记者从海南藏族自治州贵德县拉西瓦镇了解到,拉西瓦镇围绕“头雁领航,全面振兴”党建品牌,大力推动“循环式生态畜牧业、精品旅游业、绿色有机农畜产品加工业”三大产业建设,弹好队伍建设“前奏曲”,资产经营“变奏曲”,项目引进“协奏曲”,奏响村级集体经济发展“交响乐”,带领当地驶入乡村振兴的“快车道”。

据悉,拉西瓦镇针对村“两委”队伍学历较低、年龄较大、致富带头作用较小等问题,推行“内培外引”模式。实行“双培一推”工程,将致富带头人培养为党员,将党员培养为致富带头人,推荐符合条件的党员和致富带头人,为村集体经济发展注入“致富力量”。同时,实施“引凤归巢”行动,深挖一批经济能人、退休人员等,选出有文化、有作为、有带动能力的优秀青年人才,引导他们回乡创业,发展壮大村集体经济。

盘活土地存量,牢固树立“以土地定项目”的理念,对拉西瓦镇土地利用情况

## 乐都: “党建+电商”开启助农惠农新模式

本报(记者 谭梅)6月13日,记者从海东市乐都区商务局了解到,今年以来,乐都区发挥电商优势,探索创新“党建+电商”助农惠农模式,着力打通农产品销售难点堵点,助力“青货出青”。据了解,乐都区商务局成立了电子商务产业协会党支部,推行“支部+电商”“支部书记+电商”工作模式,积极与当地村镇、合作社开展支部共建,帮助销售农产品。在41个贫困村党支部委员会建设电子商务村级站点,鼓励农村党组织发展电商,把电商发展势头好的农村党支部、党员、返乡大学生纳入电商人才孵化计划,在资金补助等方面给予支持。

同时,借助“国家电子商务进农村综合示范县”项目,建成区级电商公共服务中心,为全区电商企业、合作社提供“技术支持+信息服务+营销推广+直播带货”等功能于一体的一站式服务。截至2021年年底,乐都区在7镇12乡建设191个电商服务站,服务覆盖227个村,覆盖率达64%,乡镇级站点快速全覆盖,到达率达100%,快递进村135个,到达率达78%。培育电子商务主体企业18家,个体网店、微店50多家,电子商务呈现出从无到有,从点上示范到“全面开花”的良好局面。