

# “村播”正成为电商扶贫新力量

## 畅通我省农产品上行之路尚需练内功

近年来,电商平台在助力农村地区发展、农业现代化和农民脱贫致富等方面提供了有效的解决方案,尤其是近两年来兴起的“电商直播”,更成为助力农产品上行的新方式,为电商扶贫贡献力量。前不久,我省联合阿里巴巴集团共同举办的“河北省电商扶贫年货节暨村播计划公益盛典”上,多位淘宝直播达人和我省12个县的主管县领导进行了3个小时的公益直播带货,集中展示了近400种河北农特产品,引发了大家的热议。

那么,在“直播”热度的风口,该如何畅通我省农产品上行之路,让充满河北特色的农产品热销,助力扶贫呢?这一话题引起了两会代表们的热议。

燕都融媒体记者 李春炜



延伸

### 村播是好形式,品牌、供应链内功更重要

“直播能带来新市场,反过来,这也倒逼着当前贫困地区农产品电商进行生态重塑、配套产业链转型升级等关键环节,只有产品‘过硬’,才能真正实现电商扶贫朝着纵深方向发展。”王振平代表认为,除了孵化相关人才,更为重要的是要打造有核心竞争力的农产品品牌。他建议,加强产品的标准化、溯源机制等方面的建设和管理。比如通过质检认证溯源机制,保证农产品的品质,同时通过设定准入标准,实现农产品的标准化。

对此,省人大代表、河北叁陆伍集团董事长于树中也认为,必须重视农产品品牌和供应链建设。他在调研时了解到,现代很多人的消费观是喜欢返璞归真的感觉,希望能买到新鲜或地道、口味独特的农产品,但目前的市场鱼龙混杂,不少消费者对农产品的需求因为信任问题而止步。

在于树中代表看来,要把握住机遇,实现农产品的上行销售,最关键的就是农产品品牌问题。“没有品牌就没有信任。”他建议,通过建立品牌标准、准入机制,引导当地农产品企业按照品牌要求生产出更多安全的、特色的、适合市场需求的农产品,从而推动产业结构的调整,扩大当地农产品的销售。同时,针对农村电商发展环境弱但潜在产品丰富的特点,推动大型电商企业与贫困县的深度合作,探索建立市场化对口帮扶机制。

同时,他认为,当大量农产品上行打通时,配套的物流、技术等方面的供应链建设也要跟上。“只有完善的供应链,才能促进农产品流通格局的全面打通。”对此,他建议,支持商贸流通企业建设商贸物流中心、仓储基地,鼓励建立统一规范的物流信息平台,优化配送流程,提高运行效率。利用新技术新设备,实现物流实时跟踪和可视化,增强物流安全性和精准性。建立绿色农产品供应链联盟,引导农产品基地、分销批发、第三方物流、托盘运营、平台服务等企业合作构建现代农业供应链生态体系。从而推进农产品供应链标准化、协同化、智能化、绿色化发展。

深入

### “村播”正流行,普通农民也能成网红

在我省,“村播”正如一股新兴热潮在农村流行。沧州海兴县的普通农民刘丹就是一名“淘宝村播”,每天的直播、打包、发货,虽然辛苦却让她乐此不疲。“那时,我想找份兼职来做,换了很多实在是没有特别合适的,最后打算试一试电商。”刘丹说,他们县城靠近渤海湾,是海鲜的集散地,于是就选择了做当地特产海产品。

随着越做越好,刘丹的直播不光涉及海产品,还有当地的小麦面粉等特色农产品。“小麦是我们县的主要经济作物,因为属于盐碱地面粉,糊粉层厚、蛋白质含量高,一直很受周边县域老百姓的青睐,但大江南北很多人并不了解,我就想把家乡的好东西推荐给大家,没想到特别受欢迎。”她说。

现在,刘丹还会带着村民,教他们做淘宝直播。“看着村民们能增收,能为村民们

做出一些事情来,我心里很满足,感受到了自己的价值。”她自豪地说。

和刘丹一样,在我省,越来越多的农民正通过“村播”这个平台触达外界。与那些头部主播多元的商品储备不同,“村播”更擅长挖掘富有本地特色的“土味”。而大嗓门、无滤镜、不加修饰、浓重的口音更是很多村播的特色,甚至越土的村播人气越旺;直播的场景也不是在精心布置的直播间里,而是在田间地头、竹林果园、鱼塘海边或是自家后院。

数据表明,我省在农村淘宝发展强劲。据阿里研究院出具的《中国淘宝村研究报告(2018)》显示,河北淘宝村数量229个,位居全国第五,淘宝镇27个。淘宝村带动周边村镇,进一步促进本地产业发展、企业转型、吸引人才返乡,促进收入增长,多样经济社会价值日益显著。



点击

### 五分钟卖掉4500单磷虾

“这个海兴县的磷虾口感真鲜,又好吃又天然!三盒只要29.7元,而且买三送一。”2019年12月29日晚上,在河北省电商扶贫年货节暨村播计划公益盛典活动上,淘宝主播“大欢欢111”在直播过程中边吃边介绍,直观的演示加上给力的价格,让这款磷虾五分钟就卖了4500单。

不仅是海兴县的磷虾,围场的荞麦面条、万全的土豆、大名的有机山药……当日,3个小时的公益直播中,一件件充满河北地域特色的农产品,通过淘宝直播达人和主管县领导的“卖力”解说都取得了很高的销量,这让不少第一次参与直播的农村电商们直呼“没想到”。

“直播一小时,我们围场沙棘制品、生鲜牛羊肉,每件产品都卖了一千多单,这种情况在以前是无法想象的,更是不可能实现的。”围场电子商务公共服务中心相关负责人郭文东从事电商已经近十年,但“直播”这种形式还是第一次尝试,“平时月销量不到百单的产品,没想到通过直播,几分钟就能卖出上千单。”这让他惊喜之余,更增加了继续做农村电商的信心。

“我们的农产品多数是初级农产品,利润较低,在过去我们的销售形式比较单一,许多农产品只是挂在网上销售,人们对产品没有直观的认识和了解,所以销量难以达到较高水平。”郭文东总结着说,而直播视觉冲击力特别大,通过主播亲自试吃,把真实的原生态农产品完全展示在全国各地消费者的面前,并且通过在直播间内设置限时特卖、满减等活动,更能刺激拉动消费者购买欲。

建议

### 发展电商直播人才,孵化农民主播

省人大代表、省人大民侨外委主任委员、民侨外工委主任王振平调研时发现,“电商直播扶贫,是精准扶贫工作中具有技术创新性的一种扶贫方式。”王振平说,这种方式不仅减少了传统农产品市场销售的中间环节,同时也快速地打通了市场供需的信息,推动形成新的市场需求,为促进贫困农民增收提供了一个实际有效的探索路径。

王振平代表认为,传统的人力销售模式速度慢、销量少、规模小,制约着农业生产的发展,而“直播电商”这一新兴营销模式,可以直接和消费者对话,加上可视化的产品介绍,销售转化率极高。

王振平代表调研时还了解到,除了平时活跃在田间地头的主播外,村播的参与者还有热心公益的明星和大主播,以及各地的县长、副县长等。“在我省,不少扶贫县的主管副县长都会亲自上阵带货,他们走进直播间,是为本地特产的信誉背书,更通过亲身体验明确互联网+农业的发展思路。”他说。政策措施、资金支持、示范创建多管齐下,我省电子商务发展环境得到进一步优化。积极发展直播电商等新业态,将为我省电子商务发展创造新机遇,提供新动力。

不过,王振平代表也表示,“县长+网红+明星”的直播带货模式能为贫困地区的农产品上行和电商脱贫打开新的大门,但长远来看,直播电商扶贫更重要还是要发展村播人才。对此,他建议,政府与各方面

进行合作、推动公益直播的同时,还要投入资金、出台鼓励人才政策,培养出一批能吃苦、敢创新、懂专业、留得住的电商骨干,从而推动农村经济快速发展。

“通过举办有针对性的培训活动,实现本地人才与产业对接、本地农产品与营销对接,培养本地的村播达人。”他说,而出台相关鼓励政策,积极调动打工返乡人群、大学生村官、农村商户等,让更多电子商务人才能够长期驻足本地,在农村把电商做起来。

采访中,郭文东也表示,通过这次直播尝试,让他们看到了发展农村电商的新路径。“我们计划多跟直播机构学习,同时发展电商直播人才,孵化农民主播。”

