

3月12日中午,春光明媚。在小将镇平溪村的茶园里,满眼新绿,景色宜人。浙江烹乐农业有限公司的直播团队,正为当地的明前茶“直播带货”。好山好水出好茶,眼见为实的消费者,纷纷在直播平台互动并下单。

近两年来,作为一种新型销售方式,低成本的“直播带货”快速兴起,只用了很短的时间,就成了各路商家们热衷的销售方式。尤其是去年,面对突如其来的疫情,“直播带货”在我县热闹非凡,蓬勃兴起。但记者调查发现,农产品“直播带货”也面临众多困惑和重重瓶颈。



农产品“直播带货”站上风口

青年“农主播”如何才能走得更远?

青年“农主播”的生意经

“我手里拿的是我们今天刚采的龙井43号茶叶,这个茶色泽翠绿,香气浓郁,甘醇爽口,色绿、香郁、味甘,欢迎直播间里感兴趣的伙伴询价、订购。”在小将镇平溪村的一间民房里,这位充满激情正在直播的小伙子就是浙江烹乐农业有限公司负责人王科伟,出生于1989年的他是一位土生土长的小将平溪村人。

小将镇多山,村民大多种植茶树,每年清明前后是茶叶采摘售卖的旺季。互联网虽然发展迅速,但村中青壮力大多外出务工,留守村中的以老年人居多,无法利用新兴的“互联网+”销售方式为茶叶等农副产品打开销路,为自己增收。

为解决农户茶叶销售困局,驻村指导员、县总工会职工服务中心负责人杨晓君,想到县总工会联系对接全县各工会,有着丰富的资源,这对于拓宽当地农副产品销售渠道非常有帮助。2020年8月,杨晓君当即和村干部商讨可行方案,并联系到市场监督管理局,帮助村民王科伟注册了浙江烹乐农业有限公司。王科伟再以公司的名义在微信微店、快手、淘宝店、快手等电商平台开设店铺,将农副产品一一上传,外销的农副产品受到了大家的喜爱。

在巧云居·七间半艺舍民宿,直播跟着民宿主人学做手工红茶;在尚诗堂·天姥山居精品文化民宿,直播体验美食盛宴……城南乡的“酒鬼小莉”许莉霞在今日头条、西瓜视频等平台上,拥有230多万粉丝。去年以来,新昌许多民宿成了“酒鬼小莉”视频直播的场所,全力帮助乡间民宿降低疫情影响,取得了不错的效果。

■记者 俞帅锋

直播带货助农增收

“线下严把质量关,线上还要做好推广。”直播带货这一新兴销售模式刚出现,王科伟就特别关注,并于2017年起投身其中。“我们现在有6名带货主播,从早上9点开始到次日凌晨3点,共有4场直播。”据王科伟介绍,2020年在疫情之下,该公司销售收入不但没有减少,而且实现了53%的增幅,带货业绩为1000多万元,今年预计可达1500万元。

“去年最快的时候,3秒钟卖出100斤茶叶。”据王科伟介绍,目前浙江烹乐农业有限公司电商平台

上在售的农副产品,涵盖了红薯、板栗、笋、花生、水蜜桃、桃形李、红豆杉、红枫、海棠、花卉盆景等,除了季节性水果外,其余一年四季均有售。互联网的迅速发展,带来了销售方式的多样化,开拓了市场,也实现了村民增收、集体创收的目标,一定程度上实现了产销一条龙服务。

成为“网红”的“酒鬼小莉”,没有裹足不前,她抓住电商发展新机遇,创作的短视频“带货”能力锋芒初露。为销售特产,新昌当地农户、商家纷纷登门,许莉霞也热心

帮忙吆喝,把新昌的年糕、水果烧等特产销往全国多地。其中,去年“双十一”,仅新昌年糕一项,许莉霞就卖出了1.8万件。

记者在连日来的走访中发现,在我县广袤的农村,农产品带货直播如火如荼,不少年轻经营者在淘宝上创建了店铺,尝试着把当地土特产往淘宝店推销,通过自己的努力,店铺生意越来越红火,同时帮助老乡出售农产品,真正意义上实现了足不出户就让农产品走出大山,不出村就能务工赚钱的致富路。

“缺技能”“少配套”制约发展

2020年7月,人社部联合国家市场监督管理总局、国家统计局发布了包括互联网营销师在内的9个新职业。除了发布新增职业外,此次还发布了部分职业发展出的新工种。“互联网营销师”职业下增设了“直播销售员”,这意味着带货主播成为正式工种。记者了解到,带货主播是新型职业,仍处在发展阶段,难免遇到一些瓶颈问题。由于城乡差距的存在,农村青年直播带货的不足更加明显。

我县一名带货主播小乔(化名)坦言,自己主要通过个人经验积累、实践探索和模仿学习,来获得和提升直播技巧。“说得好听点是博采众长,说直白点是零敲碎打。”

同时,农村青年带货多为个体行为,缺少专业团队运作支持。“成熟的直播带货团队,有进货、用户体验分析、场景布置、售后服务等任务

细分,效率更高,业绩更好。农村青年直播带货,基本全靠主播一肩挑,工作压力太大。”一名业内人士告诉记者,由于现阶段农村电商专业人才较少,直播带货很难招募具有一定工作经验的从业者,这就限制了直播团队化建设与企业化运作,影响了职业发展。

加快补齐短板,用大数据出点子,用直播来卖货,用手机来下单,让农民更加方便地当好网民,让农村

人爱上农村,让城里人羡慕农村,是我们最期待的小康生活。“由于在大山里,物流网络信号不稳定,物流时效无法保证,也是一个瓶颈。”王科伟告诉记者,政府在为农村创业者

提供内容丰富、专业性强、实用有效的菜单式、个性化培训的同时,也要尽快提供政策、资金支持,比如集中打造以品质、信誉、知名度为核心的农业区域公用品牌,用品牌效应提升农产品附加值,以及更多网络、物流、产业链等配套服务,更好助力乡村振兴。

