

# 农特产品腾云驾播 带货质量谁来把关

假开花洋芋的冲击,让刚脱贫的李子沟村和正起步的东川洋芋产业面临威胁。保护好东川洋芋和李子沟开花洋芋品牌、巩固脱贫攻坚的成果,培育新种薯,提高亩产,成为当务之急。尽管开花洋芋知名度高,但传统的耕种方式和品种,无法实现批量生产,无法提供稳定的供货。

中青报 中青网记者 张文凌

# 开花

直播带货风起云涌,层出不穷的主播们想尽各种办法赢得消费者青睐,然而,直播带的带货质量到底如何,能否禁得起消费者检验,无疑成为这种新的营销方式能否走远的关。

中青报 中青网见习记者 王豪 记者 马富春

尝试了两次直播带货,甘肃庆阳90后农家小伙赵彬仅仅售出了10笔单价19.9元的酸辣粉,一单佣金3元。私下里,赵彬仔细复盘过直播的每个环节,挑选的产品质量怎么样?推销的方式对不对?有没有有效互动?得到的答案却是,自己暂时还不具备直播带货的粉丝基础,也没有找到直播带货的最佳方式。

冷静思考后,赵彬决定暂时停止直播带货,仅仅维持每天2到3小时的直播互动,与网友聊聊天、唱唱歌,引流引流,增加粉丝。受新冠肺炎疫情冲击,一些线下实体店关门,传统零售业必须寻找新的办法消化库存,消费场景越来越多地向线上转移。一时,直播带货狂飙突进。和赵彬一样,很多西部电商从业者纷纷卷入直播洪流,然而,在新的阵地却面临各种水土不服。

## 初来乍到,流量从何而来

踏入电商行业3年,全网有6万粉丝,这些年来,赵彬越来越意识到,当今时代发展对电商带货提出的新要求:站在消费者前面,面对面交流互动。

但此前,出于种种原因,赵彬还是不愿站在镜头前,只是通过图文、短视频、公众号、淘宝店相结合的方式,推介家乡的农特产品。

突如其来的疫情,裹挟着赵彬涌入主播洪流。在观看了大量直播后,他购买了补光灯、声卡、话筒等直播设备,布置了直播间,购置了新衣服,在朋友圈、公众号推送自己的直播信息,希望有人前来捧场。

然而,两个多月下来,效果有限,直播间观看人数最多只有1000多人,平均每场直播能收到5000多个赞。但有老粉丝在私下告诉他,为了捧场点赞,手都点麻了。带货也全都卖给了熟人。赵彬清楚,第一批流量,全来自身边亲朋好友或信任自己的忠实粉丝。

看直播的人要么是来看看热闹,要么是来学习知识,要么是来淘宝。赵彬坦言,当前,单纯的常规直播已经吸引不了观众的观看兴趣,直播带货更是难上加难。不仅需要产品质量好、价格有相对优势,还对主播个人综合素质提出较高要求。

在他看来,整个行业里,只有极少数的头部主播可以赚个盆满钵满,腰部及以下主播,数量虽多但带货能力有限。受疫情影响,不少明星、官员涌入直播间,观众显然不够用,能分给我的流量少之又少。赵彬说。

流量不足、带货能力有限,甘肃天水三达种养殖农民专业合作社负责人刘伟遇到了同样的问题。从2019年1月开始,这名90后青年致富带头人就玩起了快手,1年多时间里,积累了3700多名粉丝。

当年10月,合作社的核桃成熟,刘伟希望借助直播打开外地市场。为此,他上传了个人信息、营业执照,开通快手小店,但最终只有5%的核桃通过直播销售出去,效果十分有限。

在刘伟看来,直播平台依托机器算法推荐内容,以粉丝关系、地域、兴趣等作为前提,这样没有粉丝基础的草根主播就很难上热门。要扩大自身的粉丝体量,要么持续输出优质内容,为自己账号引流,要么通过刷钱炒粉,给大主播豪刷快币,借助大主播的号召力来为自己涨粉。前者有一定技术壁垒,后者则全靠花钱,刘伟都觉得不太现实。

运营网店要耗费精力,加上快递成本,发展空间有限,今年2月,刘伟关闭了网店,但仍坚持每周直播三四次,希望通过优质内容吸引粉丝,等时机成熟后,重新尝试直播带货。

## 直播风起云涌,质量如何保障

有统计数据表示,一季度全国电商直播超过400万场,淘榜单发布的2月机会报告更是显示,今年2月,新开直播的商家数环比增长719%。

直播带货风起云涌,层出不穷的主播们想尽各种办法赢得消费者青睐,然而,直播带的带货质量到底如何,能否禁得起消费者检验,无疑成为这种新的营销方式能否走远的关。

实际情况并不乐观。5月12日,中国消费者协会发布的“五一”小长假消费维权舆情分析报告显示,在4月30日-5月5日共计6天监测期内,共收集“五一”相关消费维权类信息3307913条,大多数消费的投诉与线上消费纠纷直接或间接相关。其中,以直播带货为主要方面的网络购物类负面信息占有相当比例。

该报告显示,在网络购物方面,虚假发货、商品质量问题、售后服务问题反映较为集中,而随着网红带货、直播带货成为网络购物新方式,有关网络购物在品控、售后、发货等方面的问题只增不减。

西部地区直播带货以农特产品为主,记者采访发现,对于直播带货的产品质量,不少主播明白其中的利害,却也有着很多疑惑。

直播能够帮助消费者更直观地了解商品信息和评价,但互联网记忆很短,直播后的产品出现质量问题应该如何维权?20年前,倪岩就创办了西海固农业

信息服务中心,通过互联网向内蒙古、福建、河南等地销售当地农副产品价值近3亿元,但对当前直播货品的质量,他坦言,心里没底。

不容易界定货品在哪一环节出了问题,且消费者也很难找到卖家的有效地址和联系方式,即便找到,相关证据也很难提供,继而出现很多维权漏洞。在倪岩看来,过去网购是经销商直接面对消费者,有资质、有法人,有问题直接找商家;现在直播平台主播卖货,一些想挣快钱的人卖货,就容易钻空子。

网络上,直播卖货质量不佳、货不对板的新闻频频出现,一些土特产、自制预包装食品,通过互联网走出大山的同时,也暗藏一些安全隐患。

倪岩说,直播间一般会通过低廉的价格吸引消费者,但价格过低却带来相应的风险。比如在宁夏,较高品质的枸杞一斤的收购价至少在30元以上,但大小、色泽差不同的其他地域的枸杞,加上包装的价格才在16元左右,现在全部放到网上直播,消费者很难分辨。

一定程度上,买货的行为是支持主播,而并非是认可商品。赵彬认为,较之日常商业行为,直播间里的买卖更像粉丝和主播情感上的维系。他统计过,自己在快手上有3000多名粉丝,其中有76位是自己的老粉,不仅会经常观看他的直播,在仅有的两次带货中也慷慨解囊。

目前看,主播的诚信、自律是保障产品质量的重要因素。但在一定程度上,这会缩减商品的利润空间。在一位新晋主播看来,严把质量关,无疑会限制一些产品入驻;保证品质需要售后投入大量精力,也会增加成本;此外,购买群体更多是忠实粉丝,带货量不够,就没办法获得更低的拿货价。直播又要借助价格战等方式增加销量,很多中小企业,刚开始直播,只能赔本赚吆喝。她说。

尽管起步时困难重重,然而不少甘肃、宁夏等地主打农特产品的主播还是相信,产品质量是安身立命之本,必须稳扎稳打、逐步发展。

在甘肃两当,35岁的农家乐老板娘庞香通过直播,宣传当地的土特产和自己制作的沙琪玛、核桃点心等农家小吃,顾客可以添加微信进行购买。

为保证食品安全,庞香将周围妇女集中到自家作坊,进行统一培训,接到订单再动工,现做现发,她还通过视频、直播等渠道,让消费者亲眼看到制作流程,微信朋友圈里,也全都是如何保存、如何食用的温馨提醒。

不量产,尽量同城配送订单。基于起步阶段的实际情况,庞香为自己定下这样的规矩。很想把自家优质产品推向全省、全国,但目前还不具备量产的能力和资质,还是得一步步走。她说。

## 前路漫漫,本土网红须厚积薄发

大家好,我是民勤县副县长韩树

林,我为民勤特色农产品代言,喜欢的朋友们可以点点小黄车,我们的农特产品就会送到家。5月7日,在甘肃省民勤县,上演了一场以“消费扶贫直播助农”为主题的县长直播带货。

在直播过程中,这位平日严肃的县长一改画风,和网友亲切互动,现场还做起了美食直播,试吃人参果,隔着屏幕向网友现身说法,推介民勤美食。据统计,当天直播现场在线观看人数突破50万人,点击率、浏览量达80万次,两小时订单量达8.5万单,成交额200万余元。

疫情期间,农产品销售面临困境,各地官员也纷纷直播带货助力消费扶贫。字节跳动平台显示,截至4月26日,近期已经有63位市长、县长参与直播助农活动,销售额超过7800万元。而淘宝直播数据显示,自2018年以来,全国共有500多名县长走进了淘宝直播间。

五一假期期间,一个劲爆的新闻震动了直播界。5月1日,被网友誉为“央视boys”的央视主持人康辉、撒贝宁、朱广权、尼格买提合体直播带货,最终实现平台总销售额超过5亿元。5·1 5个亿,成为五一假期里让很多人津津乐道的一组数据。

直播带货销售数据令人眼热,然而,在资深电商从业者、直播带货观察员王国光看来,本土直播者更要冷眼看热闹。眼前的数据虽然火爆,但都不是凭空得来的,而是基于深厚的前期功课。初来乍到的本土直播者,还有很长的路要走。他说。

知名主持人、政府官员进行直播带货,可以说是自带流量,他们有着天然的光环加持,此外还有所在机构的公信力、权威性在背书,这些都是本土草根直播可望而不可及的。王国光表示。

在王国光看来,除了一些难以企及的客观条件,乡村创业者直播带货还面临缺乏技术支持和保障、货品足量供应的能力不足、农产品的保鲜期短、运输费用高等诸多现实困难。

近期下乡调研中,有尝试直播带货的果蔬种植户向王国光反映,由于产品存量少、订单有限,长途运输成本高,产品只能供应当地和覆盖周边。长途运输费用高,货品算上运输费用,平摊下来价格往往比当地市场价格高,毫无竞争力。王国光说。

从网络沃土中成长起来的年轻一代已经是网络购物的主力军,他们对于直播带货的接受度和参与度很高,这无疑给直播带货提供了深厚的土壤;此外,基于移动互联网的即时性、互动性,平台、直播者、广告主对于带货效果的把握更加准确,这有利于及时跟进研判形势、适时调整直播方式,努力取得最大效果。王国光表示,虽然挑战多多,但随着直播带货从业环境的完善,只要自身不断学习、用心钻研,厚积薄发寻找适合自己的直播带货路径,农村直播带货仍大有可为。

# 57名第一书记 共建产业扶贫联盟

何汪维 中青报 中青网记者 黄博

不到3年,陕西省宝鸡市陈仓区57名第一书记共建的产业扶贫联盟,就累计帮扶3000余农户实现农副产品销售收入近4000万元。

发起成立联盟的朱文超说,只有把各村各户和各个来自不同领域的玫瑰花海,联系起来,才能同力脱贫共同致富。

陈仓区位于陕西关中八百里秦川最西端,南依秦岭,西沿渭水与甘肃省天水市相接,境内西部是连绵的山区,区里贫困村多在这些西部山区。

3年前,被派驻在坪头镇营头村的朱文超接到了第一单10吨核桃的订单,他联系了当地好几个村,七拼八凑却只搞到了1.5吨,最后只能眼睁睁地看着到手的订单

黄了。这让他意识到,不能再一村一地单打独斗了,必须突破各个第一书记管片的单一辖区,联合起来资源共享共同发展。

2017年8月,在陈仓区委的支持下,朱文超联合当地8个贫困村的第一书记成立了产业扶贫联盟,对西部山区农特产品进行统一定价、统一包装、统一销售,实现了产业发展信息共享、品牌共有、市场共进、销路共赢。

朱文超说,联盟不直接从具体生产经营活动中,主要职能是制订产业发展规划、建立供销信息平台、组织产品展销会、开展志愿服务等。

为此,联盟成员建立了微信、QQ群,定时发布农产品信息,并在实践中探索出了“支部引领+联盟对接+公司销售+合作社收购包装+农户生产”的“5+”服务模式。

为了把资源优势 and 种养殖技术优势转化为品牌优势,联盟专门制订了“一村一品”产业发展规划,先后协助合作社注册了“德雨蜂巢”“温水寨”“黑闹闹”等农特产品商标,为8类农产品统一设计了农产品包装礼盒。

精致打造后的农特产品卖相十足,身价陡增。我们营头村的手工挂面,现在每斤售价提高了2.5元,温水村蜂蜜每公斤高于市场价10元。朱文超说。

在第一书记、宝鸡市市场监督管理局注册分局副局长李珠的帮扶下,杨家川村贫困户、豆腐制作高手李德平,从贷款5万元办起豆腐作坊,到注册商标,再到与宝鸡市绿丰源蔬果专业合作社签订长期供销协议,现在每个月收入都有5000多元,脱贫翻身后再也不用愁到一年。

下一步,李德平还将带领村里20户村

民一起发展豆腐产业。李德平说他能有今天首先要感谢第一书记李珠帮他实现了豆腐作坊梦,二要感谢联盟让他的豆腐打进了城里的大卖场。

为了“山货”走出山区、走向市场,4月26日,陈仓区首家第一书记产业扶贫联盟扶贫产品直销店正式开业。直销店依托绿丰源合作社的销售网络,通过产销对接,消费扶贫模式,把西部山区的农特产品送到市民家门口。

目前,联盟已与宝鸡市20家农产品生产销售企业建立了长期合作关系,与8家单位签订了消费扶贫协议,迅速形成的品牌效应,共带动48家农业专业合作社发展会员3142名,其中贫困户占到30%以上,联盟旗下的花椒、苹果、香菇、肉牛、土鸡等16种农产品销售畅销,不到3年,累计销售收入近4000万元。

## 图片新闻



5月17日,北京,东华门街道韶九社区启动生活垃圾精细化管理项目。视觉中国供图

# 安宁:万亩玫瑰千年温泉 健康旅游风尚地

距离昆明30余公里的安宁,是一座区位优势、产业集聚的城市,也是昆明通往滇西8个州市连接南亚、东南亚的交通重镇,旅游资源丰富,是滇西大环线旅游的第一站,更是昆明康养休闲的首选地。

目前,安宁八街镇种植的万亩食用玫瑰进入盛花期,连片种植的玫瑰花海,引来来自全国各地的游客尽享安宁赏花、食花的“芬芳之旅”。安宁万亩食用玫瑰每年鲜花总产量达5000余吨,综合产值超过1亿元,带动3200多户花农增收致富;食用玫瑰花汁、醋、酵素等饮料年销售500余吨、200余万罐,年生产鲜花饼500多万万个。游客不仅可

以实地寻芳外,还可线上赏花,在线采购鲜花饼、玫瑰糖、玫瑰饮料等系列产品,足不出户品尝到八街特色美食。

安宁森林茂密,随处可见明月松间照,清泉石上流的景致。自古以来,安宁便因温泉闻名遐迩。建于上个世纪40年代的温泉宾馆小院内,镌刻着著名书法家王景衡的手书“天下第一汤”。安宁温泉石色如碧玉,水清可鉴毛发,含有多人体所需的物质和微量元素,可饮用、可洗浴,有较高的医疗价值。泉水使安宁成为一片适宜栖居之地,并留下诸多文化遗迹。离珍珠泉不远处,有一座古刹曹溪寺,寺内有许多奇景和珍贵文物:大殿宝华阁是云南仅存的两处宋代建

筑之一。寺中一棵树龄720余年的元代古梅,至今每年还会开花。2006年,有1000多年历史的汉传佛教寺院,被列入全国重点文物保护单位。与龙山隔着螳螂川的凤山,便是摩崖石刻群所在地,石刻书法分为真、草、隶、篆,这是云南目前保留最完整最有研究价值的石刻群之一。2019年10月16日,国务院公布第八批全国重点文物保护单位,安宁温泉摩崖石刻被列入其中。

安宁文化底蕴深厚,乡村旅游资源丰富。螳螂川沿线除了有金色油菜花、红色玫瑰花海,还可采摘葡萄、草莓、蓝莓、樱桃等新鲜水果,农家小院的山珍野味,更是缠绕舌尖。

(数据来源:安宁市委宣传部) 广告