

# 「电商扶贫」农产品电商直播助力脱贫攻坚

产品名称	「电商扶贫」农产品电商直播助力脱贫攻坚
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	东莞市
联系电话	18665158422 18665158422

## 产品详情

改革开放以来，我国实施一系列的扶贫开发措施，取得了举世瞩目的成就。随“互联网+”时代的到来，电商扶贫成为脱贫攻坚的重要手段，而农产品电商直播作为电商扶贫的一种新模式，在帮助农民增收、助力贫困户脱贫方面取得了显著的经济效益和社会效益。

电商直播作为电商销售的一种新模式，与传统网购仅通过浏览网站购物方式比较，它能够动态地介绍、展示、推荐商品，通过实时互动的方式激活用户感性消费，提升用户体验，进一步激发消费者购买欲望。此外，电商直播简单易学、成本相对较低，能使农民直接参与其中，具有造血功能。其作为种新的扶贫模式具有如下

优势:

Part 1 准入门槛低

电商直播一般只需要一台电脑或一部智能手机，通过各大直播平台办理简单的注册手续即可实现。因此，其具有成本低、简单易学的特点。2019年我国行政村光纤和4G网络通达比例已超过98%，实现了的农村网络覆盖。因此，电商直播的基本条件已经具备。从技术方面看，直播销售对主播的要求不是很高，主播相当于导购，只要讲解到位，内容真实，消费者就愿意买单。对农产品直播来说，消费者更愿意看到一个真实、自然、接地气而且对农产品了解的主播。除了网红外，农产品主播通常是农民或者农业工作者，即便对技能有所要求，也是本色出演，技术难度不大。

Part 2 缓解农产品交易中的信息不对称难题

在现实生活中，许多贫困地区拥有特色农产品、原生态自然景观等资源，但因缺乏宣传而不为人所知，即便偶尔的宣传也不一定会引起观众、听众或消费者的关注。直播是一种即时性的内容传播，可以起到快速传达信息的作用，直播的实时互动方式也是农产品生产者与消费者不断沟通的好方式。此外，实时的交流能够让消费者与直播者的情感在有限的直播时段内高度联结，同样的内容，消费者的情感体验会更加强烈，所以购买意愿更强。农产品电商直播不仅很好地解决了农户与市场信息不对称问题，也缓解

了农产品质量信息不对称的难题，无论是对生产者还是消费者都是很好的选择。

### Part 3更能激发消费者的购买欲

首先，电商直播具有直观趣味性生产过程展示是农产品直播的独特优势，相较传统的电商，直播的形式超越了“图片+文字”的宣传模式，为消费者带来身临其境的感觉，具有更加生动的宣传效果，对一些消费者来说，观看农产品的生产过程就是一种乡村旅游的体验。其次，电商直播具有互动性，而互动是吸引粉丝的重要因素，吸引大量消费者围观和欣赏也就带来购买力。消费者在直播平台上与主播视频、音频、文字互动，主播给消费者发放小礼品、优惠券、红包，消费者也可以打赏主播，通过这种丰富多彩、活泼有趣的娱乐互动，实现消费者边看边玩边购物的体验。同时，消费者还可以要求直播者按其意愿“现场”挑货、打包、发送，使消费者在购买中既掌握了主动权又获得了参与感。通过这种场景、气氛及价格优惠的宣染，更容易激发消费者的购买欲。另外直播中的互动，拉近了主播和消费者的距离，增强了相互的了解和信任，甚至会产生友情，这种友情让消费者更愿意购买其推荐的产品。

### Part 4降低交易成本，增加销售收益

电商直播与农民传统销售方式相比较，具有成本低，效率高、受众多、收益高的特点。以前贫困地区的农民销售农产品往往采用肩挑背扛方式把农产品运到集市上售卖，这种方式受众面小，效率低、销量难以保证；或者农民将农产品卖给经销商，再由经销商卖给消费者，中间环节多，交易成本高，农民获得的利润少。电子商务利用虚拟的空间、无限的时间可以破除传统农村商业交易的信息闭塞、交通不便等阻碍，农民可以跨越多重中介直接面对消费者，减少了传统销售模式带来的资源浪费问题，例如现场售卖的时间、场地等方面的浪费，也省去了中间环节，降低了交易成本。直播属于一对多传播，又可即时转为一对一沟通，传播效率大大增加。另外，直播还有助于农产品增值。静态交易模式很难让消费者了解产品生产过程和价值，所以对高价产品难以接受，而电商直播可以让消费者清楚地观看产品生产、加工、包装等整个过程，明白其中的不易和价值，从而接受优质优价，同时口碑效应显著，进而打开农产品知名度，提高销售量，增加销售收入。