

南阳直播带货爆款好做吗

产品名称	南阳直播带货爆款好做吗
公司名称	南阳企常青信息技术有限公司
价格	1000.00/场
规格参数	
公司地址	卧龙岗汉画街118号建工集团院内
联系电话	15225602960 18238118463

产品详情

随着复工复产的推进，各地虽然经济在逐渐恢复，但是尚未达到去年同期水平，许多地区的农产品还存在滞销的情况，于是各地官员纷纷开启直播带货模式，力推当地农产品。

《法制日报》记者注意到，新冠肺炎疫情暴发以来，以县长为代表的许多政府官员纷纷为农副产品“代言”，成为百姓眼中的“带货员”，有官员还登上微博热搜。但随着这股热潮逐渐降温，有些地方开始出昏招，比如陕西省城固县公开发文，要求全县帮扶干部在“县长直播带货”活动中购买不少于50元的农产品。此事经媒体曝光后，当地已承认错误并致歉。

在北京大学廉政建设研究中心副主任庄德水看来，官员直播带货是一种个性化、短时间的行为，只能刺激某几个品牌的发展，“更重要的是，政府应该从普惠性、实际性等角度出台相关措施，切实促进当地经济发展”。地方官走进直播间带货效果非常明显。

3月2日，安徽省砀山县县长陶广宏走进网络直播间。“砀山酥梨皮儿薄，掉到地上找不着。”陶广宏一边吃着酥梨，一边为全国网友在线带货。活动期间，他的直播间涌入60万名消费者，当天店铺销量高达2.7万余单，售出近14万斤砀山酥梨，为受疫情影响而滞销的砀山酥梨打开了销路。不止砀山，浙江衢州、广东徐闻、湖北恩施……越来越多的政府官员从办公室走进了各大网络平台的直播间，推销当地农副产品。

模仿“网红达人”李佳琦、泪涕交织吃辣椒、演唱网红歌曲《南山南》……随着疫情逐渐好转，地方官员化身“网红主播”，一改往日正襟危坐的严肃形象，用“网言网语”带货，称粉丝为“宝宝”“老铁”，一边互动聊天，一边试吃推介，为特色农产品“代言”，促进新零售消费热潮。对此，中国农业农村部相关负责人表示，疫情期间，全国上万亩蔬菜大棚瞬间变成了直播间。各地方官员和网红纷纷带货，让直播成为了“新农活”，也让农产品销售找到了新出路。这种形式补上了传统农产品营销的短板，带货效果非常明显。从网红、大V直播带货到县官直播带货、官方发文倡导地厅级官员主动为地方特产代言，中国电商“忽如一夜春风来，千树万树梨花开”。

“各界参与网络直播带货，其中包括越来越多的官员参与其中，对于网络经济的繁荣具有示范意义，表明地方政府也把通过网络直播带货作为自己政绩的一个方面，或者说正确履行作为政府官员职责的一个重要组成部分。这将对更多政府官员参与网络直播领域，并通过直播带动促进地方经济的发展，起到

良好的示范作用。”中国传媒大学人类命运共同体研究院副院长王四新分析认为，政府官员介入还会带动其它一些措施的跟进，比如地方上为配合网络直播带货而进行地方经济政策调整，出台相应配套措施，甚至对具体的经济发展模式也会进行调整，使其更符合网络直播经济发展。这种情况肯定有利于促进网络直播经济的发展，促进其向持久化、规范化的方向发展。

王四新认为，这种经济的发展对于其他方面的发展也会产生联动效应，“比如数据产业，因为直播多了，数据积累也就多了。同时，直播带货涉及生产物流等各个方面，相应配套措施的出台也会促进这些领域的发展”。

“官员直播带货是一种新的促进经济的方式，一方面体现了当地政府及其官员对复工复产和经济发展的重视，另一方面，也有利于官员利用自身影响力带动当地品牌的推广和商品的销售。这也能在一定程度上打破人们对官员的刻板印象，让老百姓对政府官员有更多的亲切感，提升政府官员的形象。”庄德水说，政府官员应该明确自身的角色定位，要利用好直播带货这个平台，但又不能仅仅满足于这个平台，不要把直播带货变成一个作秀的平台，应该实实在在的为老百姓做事情。

庄德水指出，官员直播带货是以政府信用为依托，在直播前应对品牌和产品等进行深入了解，不要被伪劣假冒产品所蒙蔽，需要保证产品的质量和生产过程安全。如果出问题的话，不仅企业的声誉会受损，政府的声誉也会受损。