

# 田间直播间 指间

——宁夏电商在路上

进入直播间购物,逐渐和走进商场购物一样普遍。“直播间”搭建了新消费场景,一头连着“田间”,另一头是消费者的指间。

近期,自治区商务厅公布首批自治区级电子商务直播示范基地名单,其中,既有“政府搭台”,也有“企业主场”。发展直播电商,人是渠道,货是保障,场是载体。电商直播基地,提升人、货、场资源配置效率,推动企业线上销售增量,提速优势特色产业发展。

在“稳促”的背景下,“直播+电商”的新业态,正带动释放市场新活力。

## 银川电商直播公共服务基地:

### 授人以鱼不如授人以渔

本报记者 杨娟



辛选团队挑选宁夏产品。

“直播第1个月销售额2万元,第2个月5万元,到第4个月已经接近30万元。通过电商直播建立企业线上销售新模式,这是市场竞争大势所趋,我们一定会坚定地走下去。”9月1日,在银川电商直播公共服务基地,宁夏塞尚金河科技有限公司电商总监董宏伟满怀信心地表示。

每天17时,金河的直播团队定时在抖音开始直播,持续到零点。从最初的请人代播,到组建近30人的企业直播团队,如今已在抖音、快手常驻开店。公司的网购用户也从宁夏及周边省区拓展到全国,金河在电商直播的课堂上交出了不俗的转型成绩单。

在银川电商直播公共服务基地,企业转型是常被

提及的话题。“我们希望利用企业自身优势和行业拓展速度,以及行业号召力,带动更多传统企业转型,尽快培育互联网基因,建立电商直播销售新模式新思维。”银川电商直播公共服务基地运营负责人陈晓莉说。

观念的转变是一切变革的根本。金河的快速“转身”,让陈晓莉看到了传统企业转型的潜在动力。金河有成熟的销售网络和市场,主动告别自身的“舒适区”,坚定迎接新挑战,本身就是一种变革。

银川电商直播公共服务基地在宁夏起步不算早,今年4月成立以来,至今已成功招商入驻17家本土企业,并稳步有序开展线上店铺运营指导,运营产值达4785万元。基地计划通过各类活动和线上资源的对接,全年完成销售额1.5亿元,带动就业150人。基地鼓励企业像金河一样建立自己的直播团队。“只有亲身到直播一线奋力一搏,才能真正构建起互联网思维,掌握短视频平台直播的内在逻辑,这是补齐‘互联网基因’短板的必然之路。”陈晓莉说。

带领着一支年轻的团队火速成长,董宏伟既感到压力山大,也深深体会到了思维革命的快乐。直播基地工作人员大都是年轻人,浓厚的电商氛围非常利于成长和学习。金河在这里不仅共享到设备、场地和运营资源等,更看重的是基地对外承接的全国带货资源和头部直播团队,如东方甄选、辛选团队等,令董宏伟非常期待。“能从这些专业团队获取经验,这为企业成长创造捷径。金河的目标不是宁夏,而是全国市场。”董宏伟说。

## 华宝杞滋堂直播基地:

### 让世界“喝”到中宁枸杞

本报记者 马越



电商主播探访枸杞种植基地。

“将镜头架在黄河边上,架在枸杞基地,架在生产车间里,主播面对面与粉丝探寻枸杞原浆的新鲜秘密,让受众足不出户即可真实体验独特的枸杞文化魅力,让世界‘喝’到中宁枸杞。”

天下黄河富宁夏,中宁枸杞甲天下。如何让“中国枸杞之乡”好物、“宁夏五宝”之首的“红宝”走得更远,品牌更靓?借力直播带货的时代风口,华宝杞滋堂枸杞溯源直播基地给出了自己的探索 and 答案。

作为国家高新技术企业、农业产业化国家重点龙头企业,宁夏华宝枸杞产业有限公司华宝杞滋堂从2019

年开始,已连续4年开展溯源直播。“今年公司更是打通了人、货、场,首次通过实地参观、探访万亩枸杞种植基地,现代化透明工厂,围绕原产地、生产、品控等环节,开展多场线上专题直播,以‘云旅行’的方式,360度全景式溯源直播,打造‘零距离’沉浸式直播体验,还延伸推出枸杞文化线上科普园,形成贯穿枸杞历史文化脉络云展览、枸杞产品开发、生产云观光、科普+研学及采摘云体验等地方特色资源融合电商平台发展的新业态模式,把地道珍品中宁枸杞推介给粉丝们。”华宝杞滋堂负责人说。

值得一提的是,从货的角度来说,华宝杞滋堂在溯源直播源头好物的同时,还通过产学研合作,打破枸杞的传统吃法,开发高附加值的精细加工产品,将枸杞鲜果在采摘6小时内,去皮去籽后利用低温纳米破碎技术制成鲜果原浆,相对于干枸杞来说,把鲜果中的营养物质以及活性成分做了最大化的保留,让人们“喝”到好枸杞。

“基地全年常态化的直播达到5000场次,今年邀请30位顶流主播到中宁溯源直播已经有50场次,预计9月底再做50场次。”据介绍,为助推当地枸杞产业高质量发展,拓宽枸杞销售渠道,华宝杞滋堂除了通过对本土风物的溯源直播,产品品牌的创新智造外,还长期与上海、湖南等全国多家电商大力合作直播带货。

华宝杞滋堂品牌拥有枸杞原浆、原浆复配类产品、枸杞口红等50余款创意产品,除销往全国外,还远销日本、美国、欧盟多国。今年截至目前,溯源直播销售额已突破1200万元。

## 大美同心直播实训基地:

### 地里“长”出的直播间

本报记者 王瑞



“大美同心”把直播间“搬”到田间地头。

“各位老乡好,今天我们就在润德庄园万亩优质枸杞种植基地,今天通过直播,带各位网友了解一下咱们宁夏枸杞的种植生长环境。”在“大美同心”快手号的直播间里,主播虎雪举着手机一边展示地里饱满红润的枸杞果,一边和网友互动。

同心县电子商务公共服务中心同步开设以“大美同心”命名的快手号、视频号、抖音号,与其他带货直播间不太一样的是,“大美同心”把直播间“搬”到了田间地头。瓜田、枸杞种植园、水果西红柿大棚等经常是他们的直播

场地。“顾客跟着我们的镜头不仅了解到商品的源头,同时也在各种‘乡味’中,回了一趟心里的家乡。”同心县电子商务公共服务中心负责人牛有素告诉记者,味道最能抓住人心,有不少愿意为乡土味道付费的消费者,其中不乏经常回购的“铁粉”。

当下,电商行业遍地开花,怎样才能保持自己的竞争力?在大美同心直播实训基地,一批批青年发挥了自己的智慧和能量。据了解,平台以服务“三农”吸纳返乡大学生就业为目标,拓展农村信息服务领域,使之逐渐成为遍布县、乡、村的电子商务平台的实体终端,直接扎根于农村服务“三农”,真正使“三农”服务落地。

“在直播间里,主播不是重点,‘主角’是栽种在地里的各种蔬菜瓜果,是咱们同心县的美丽风光。”虎雪说。

越来越多的农村青年及返乡创业大学生投身网络电商成为直播带货主播,直播带货等新兴电商形态逐渐成为农村电商主力军,为乡村振兴增添了新动能。年轻人们让“大美同心”也变得生动活泼起来,为了更好地展示同心县“土生土长”的农产品,主播们带着大家走家串户到田间地头“买买买”。

“去年以来,我们深耕于直播电商和短视频营销,在扩大农产品曝光量的基础上,建立稳定客源,并且孵化了一批接地气的本地主播。”牛有素告诉记者,现在每场带货保底有十几万元销售额,效果非常好,很多留守妇女在接受培训后成为带货主播,她们亲自为同心农产品代言,使农民成为平台的最大受益者。

## 宁夏新农创科技产业园:

### 移民变身主播带货“圈粉”

本报记者 王瑞



在宁夏新农创科技产业园,移民妇女成为带货主播。

一大早,家住石嘴山市惠农区尾闸镇水城民生社区的移民李雪梅像往常一样,步行10分钟,来到宁夏新农创科技产业园的车间,和同事们一起配装八宝茶、调试直播设备,开始一天的工作。

宁夏新农创科技产业园服务场地共2436平方米,其中直播间有10间,短视频剪辑工位8个,签约主播16名,签约入驻合作社、家庭农场及电商服务类企业44家,还签约部分直播商品供应链基地,是“互联网+农业”的新型数字产业创业基地。

新农创为移民和残疾人创造了在家门口就业的机会。除提供车间工人的岗位外,产业园联合相关

部门举办移民直播电商培训,通过免费短视频拍摄剪辑培训、直播带货培训、网络创业辅导等方式逐步培育本土主播,同时引导困难群众致富增收。

“我们签约的主播里,有移民妇女,也有残疾人。他们在工作岗位上都很认真负责。”新农创相关负责人郭丹告诉记者,家门口就业转变了他们的思想观念,通过自己的双手挣钱增强了他们的自信心,提高了幸福感,生活变得越来越有滋味了。

“我们的商品通过直播间不仅仅销往区内,在区外也积累了很多忠实顾客呢,通过我们的直播间,很多人了解和喜欢上了咱们宁夏的特色商品。”李雪梅喜上眉梢,“车间、直播间建到家门口了,特别方便!我们一个月能挣3000多块钱呢。”

“咱们新农创的创新点和优势是,作为一个集新零售、主播培训、产品供应链基地为一体的园区,全面满足了本地合作社、家庭农场、主播、MCN机构及食品工厂多方面的业务需要,解决了MCN机构和主播选品困扰,同时也解决了本地合作社、家庭农场及食品工厂的销售渠道及库存问题,形成了集产、供、销、物流为一体的一站式新零售销售模式,以及‘农户+企业+主播+产品供应资源合作’的运营模式。”郭丹说。

在宁夏新农创科技产业园,电子商务发展得到“接地气、加速度”的发展,一批叫得响、质量优、特色显的宁夏农村电商产品品牌逐步被发掘、农产品通过云端快速“进城”。

## 彭阳县农村电商公共服务运营中心:

### 孵化草根的“土味”梦想

本报记者 杨娟

“成名”的网红搬入旗下呢?

“政府搭台,企业唱戏。我们搭建基础设施配套,提供培训孵化、政策引导等服务,做好网红主播们背后的‘管家’,自然就形成了‘磁吸力’。”刘祥介绍道,由彭阳县政府成立的农村电商公共服务运营中心,以服务为基础,解决“后顾之忧”是本职。成立于2017年的公服中心,首先统一整合6家快递到村快递资源,统一配置物流资源,解决直播带货的第一个后顾之忧。开辟乡村邮路4条810公里,建成乡镇物流配送中心11个、村级配送站点100个。解决了农产品进城“最初一公里”和工业品到村“最后一公里”,去除了电商

的第二个“后顾之忧”。公服中心发挥孵化职能,依托电商公共服务中心和三级服务体系,先后成功孵化电商企业68家,培育电商标杆企业20家,完成电商培训7082人次,指导开办企业及个人网店238家,形成基本的人才储备库。打造的“云耕彭阳”电商公共品牌、梅杏、朝那鸡、果脯、月子鸡、小秋杂粮等农特产品品牌知名度逐年提升,为更多人熟知。

将彭阳野蜂蜜卖到广州、深圳的“宁夏妙哥”直言,帮助企业降本增效,对企业就是助力。现在,他更有信心把彭阳的好产品卖到更远的地方。



“云耕彭阳”在直播间。

(本版图片均由受访单位提供)

守住钱袋子



护好幸福家

