

宁夏直播经济观察

本报记者 王婧雅 徐琳 王瑞 文/图



海原县与北方民族大学进行校地企合作,打造大学生助农直播间,既解决大学生就业问题,又为当地孵化直播带货人才。



风潮——万物皆可“上线”

5月6日17时许,银川市金凤区良田镇园林村民禹保良家的院子里,土炉子烧得正旺,浓郁的香味弥漫在空中,吸引围观的人群纷纷下单购买烤鸡、烤牛排、烤羊排。

禹保良是园林村直播带货的先行者之一。16年前,他就开始做烤鸡炸鸡生意,虽然中间经历了一段停摆期,但2015年他重操旧业,并在哥哥的启发下走上了实体加直播的路子。起初,由于不懂直播规则,禹保良屡屡违规,后来在村里免费举办的主播培训班上,

他学到了直播技巧和视频剪辑知识,直播感觉越来越好。现在,他每天能卖出100多只鸡,四五只烤全羊、六七十斤烤牛排,区内外加盟店已达19家,烤鸡生意一年为他带来30万元左右的收入。

在园林村,像禹保良这样的直播带货者并不少见。惠菊花和马惠霞是“大美良田”直播间主播。这个直播间最初只卖应季农产品,后来村里成立合作社,并与企业合作推出枸杞原浆、八宝茶等产品,做到了经常开播。去年,村里的西梅在直播间卖到每斤十几元,一共卖出3000多斤,成为电商销量最好的农产品之一。

直播带货的风潮不仅席卷了农村,也渗透到了城市的各个角落。宁夏杞里香枸杞有限责任公司的“金牌主播”田乐是直播带货的佼佼者。最多时,她一天销售过1万余单枸杞原浆产品。面对网友的疑问,她总是笑呵呵地回答,并为他们讲述宁夏枸杞的历史和文化。杞里香成立直播部门后,4名年轻姑娘前往电商之都杭州学习直播相关知识,成功转型为新业态新技能专业人才。如今,公司主销枸杞原浆等系列产品,线上销售如火如荼。

这股风潮不仅带动了农产品的销售,让更多传统行业看到了线上转型的机遇。汽车、房地产、夜校、旅行社等纷纷走进直播间,尝试这种新的销售模式。在直播间里,观众可以看到汽车的详细配置、试驾体验;可以了解到房地产项目的地理位置、户型设计;可以报名参加夜校的课程、了解旅行社的旅游线路。这种跨越时空的销售方式,让消费者在家就能享受到便捷的购物体验。

这些直播带货者是如何抓住机遇、开拓线上新蓝海的呢?采访中,不少主播坦言,他们注重品牌建设和产品质量,无论是农产品还是其他商品,都力求做到品质上乘、口碑良好。同时,他们不断学习直播技巧和市场营销策略,提高自己的专业素养和竞争力,并积极与粉丝互动、沟通,建立良好的客户关系和信任基础。此外,紧跟时代潮流和市场需求,不断调整和优化自己的产品线和销售策略。

数据统计显示,今年一季度,我区实现实物商品网上零售额31.6亿元,同比增长10.9%,高于全国平均水平5.2个百分点。这一数据充分说明了直播带货在宁夏的蓬勃发展和巨大潜力。

编者按

从乡村阡陌到城市街巷,直播带货的热潮如同春风化雨,悄然影响着宁夏的经济版图。在田间地头,农民们放下锄头,拿起手机,化身带货主播,将自家种植的果蔬、养殖的禽畜通过直播间推向五湖四海;创业者们捕捉商机,搭建起特色农产品的线上销售平台;企业则凭借雄厚的实力,加速推进产品线上销售布局。宁夏枸杞、滩羊肉、八宝茶等特色农产品,以及各类富有地域特色的商品,都借助直播带货的东风“飞”入千家万户,为无数家庭开启了增收致富的崭新征程,也让“宁夏好物”的品牌知名度不断攀升。

这股席卷而来的直播带货风潮,带来的不仅是销售渠道的创新拓展,更是一场深刻的职业形态变革。直播经济的蓬勃发展催生出数据分析师、视频剪辑师、直播运营、供应链管理、物流协调等30余种新职业,形成了一条从田间到屏幕、从产品到品牌的完整产业链。曾经围着灶台转的农村妇女成长为粉丝众多的“网红”主播,面朝黄土背朝天的农民转型为精通电商运营的从业者。这些转变不仅带动了就业,更为我区培养了大批适应新业态发展需求的专业人才,为经济发展注入了全新活力。

然而,在直播带货迅猛发展的道路上,诸多问题也逐渐显露。日前,记者走进企业、商户、农户的直播间,与直播从业者深入交流,挖掘其发展现状、创新模式、衍生出来的新职业等,剖析行业发展中面临的挑战与机遇,探讨未来发展趋势,为直播行业的持续进步提供全方位的视角与思考。

变化——

“家人们看这枸杞,颗颗饱满,泡水喝养肝明目!”5月7日,在永宁县闽宁镇禾美电商帮扶车间,曾经的留守农妇马燕对着镜头侃侃而谈。5年前,她只有小学文化,说话时舌头“打结”;如今,她已是日均订单超2000单的“网红”主播,带动枸杞、八宝茶等宁夏特产销往全国。像马燕这样的“巧媳妇”团队,在闽宁协作的推动下,已从农村妇女转型为农产品“扫货手”、乡游代言人,仅闽宁镇44个就业帮扶车间便累计带动就业2.9万余人次,人均月工资达3112元。

马燕的故事并非个例。在宁夏的田间地头、工厂车间,一部手机、一盏补光灯、一张堆满农产品的桌子,正悄然改变着传统经济的形态。直播经济的蓬勃发展正催生出数据分析师、视频剪辑师、直播运营、供应链管理、物流协调等30余种新职业,形成了一条从田间到屏幕、从产品到品牌的完整产业链。

在吴忠市红寺堡区,全国最大的易地搬迁生态移民集中安置区,直播电商成为脱贫致富的新出路。全国人

直播间里不只是网红

大代表马慧娟曾通过快手直播间推广宁夏枸杞和黄花菜,单场吸引近200万人次观看。她感慨:“过去农民只能靠天吃饭,现在一部手机就能连接全国市场。”如今,红寺堡区建成200余间“住宿+直播”一体化直播间,并设立60多个村级电商站点,培训上千名“村播”,将特色农产品与乡土文化同步输出。

直播间不仅卖货,更成为新职业的孵化器。红寺堡区柳泉乡的“源头直播基地”里,农民王甜甜一边介绍枸杞原浆,一边学习后台运营,“从修剪羊腿到直播话术,公司手把手教我们,连建档卡户都能靠佣金贴补家用。”

中宁县则通过“新农人”电商培训班,培育出“宁夏阿婆哥”“车车姐”等乡村主播,粉丝量超70万,带动全县电商年交易额突破130亿元,物流成本降低90%,快递进村覆盖率达100%。

近年来,业态的创新在持续升级。银川电商直播公共服务基地引入虚拟主播和AI智能数据系统,主播田

乐乐通过“直播+短视频”模式,单月销售额突破300万元;杞里香公司利用实时电子大屏监控订单,日打包量超1.1万单。宁鑫源公司更以“数字经济+滩羊产业”模式,斩获全国农村直播电商“优胜奖”,订单量累计96万件,访问量突破15亿次,推动宁夏滩羊登上“抖音羊肉爆款榜榜首”。

政策护航为这场变革注入底气。各级政府通过政策扶持与资源整合,为直播经济注入持续动力。盐池县与福建合作建设的狮城宁好电商基地,提供免费场地、设备及供应链支持,吸引72家企业入驻,物流成本降低80%,节省费用超510万元。银川市西夏区则推出“电商兴农计划”,投入流量资源,并通过校企合作培养专业人才……

从戈壁滩到“金沙湾”,从“干沙滩”到“网红村”,在宁夏的直播间里,农民成了主播,手机成了工具,数据成了新农资。这里的故事,不仅是数字经济赋能乡村全面振兴的缩影,更是一场关于就业、创新与希望的生动实践。

困局——

“大家看,这个镜头要拉近展示产品细节,说话时记得和镜头里的观众眼神交流。”日前,平罗县城关镇新建村党支部书记邓振芳在宝丰镇宝丰村进行线上电商培训。邓振芳一边播放实操视频,一边展示手机支架、补光灯等设备,手把手教村民调整拍摄角度。“别觉得直播难,我刚开始也紧张得直冒汗,多练几次就能找到感觉!”邓振芳说。

2017年,邓振芳开始接触电商行业,带领没产业、没项目的新建村走上致富之路。今年,邓振芳走进平罗县各乡村,把自己多年的直播经验传播出去,让直播红利惠及更多乡村。

直播给乡村的发展带来了不少机遇,但是同样也会出现一些问题。邓振芳说,当下直播从业者盲目跟风、定位模糊,陷入同质化竞争,且缺乏正规培训与专业指导。视频创作设备不足、内容粗糙,难以满足目标群体需求,账号还常遇到不推流问题。此外,产品供应链缺乏规划,热销后易出现涨价、断货,物流配送体系不完善

等问题,严重制约着乡村直播经济的发展。

自治区党委党校(行政学院)创新驱动发展研究中心教师刘彩霞认为,产业基础薄弱是首要问题,宁夏商品品类有限,快消品产业基础不足,农副产品单价低、供应链效率差。物流等配套服务依赖第三方,成本高,难以形成规模优势。同时,区域公用品牌保护不足,直播中产地标注模糊、价格混乱,损害了种植户、养殖户利益。直播电商同质化也比较严重,形式多为带货,内容缺乏吸引力。直播团队专业度欠缺,本土主播影响力弱,机构主体不完善,引流成本高而后续资金不足。

对此,刘彩霞建议,需多管齐下破解难题。直播电商企业要根据产品做好规划和部署,前期做好引流、推广,直播期间做好物流管理,后期做好售后和保障工作,不断提升直播电商全链条发展的水平。同时引导各地围绕打造数字化供应链体系,打通设计研发、生产制造、品牌打造、线下网点、仓储物流等直播电商全渠道

供应链资源,完善跨平台、社交、短视频、直播、新技术应用等全场景流量集聚融合体系,建立匹配直播带货要求的灵活快速响应机制,打造高效率运转的产业链。鼓励各地建设集大数据分析、智能选品、交易支付、仓储物流等于一体的数字化平台,与企业店铺、物流仓储等组成去中心化的“直播频道”,实现信息流、商品流、资金流、数据流、人才流集聚效应。

“直播带货需要团队运营才能取得较好的效果。”刘彩霞说,直播团队包括策划总监、运营、货盘、场控、中控、流量投手、数据分析师、摄影、主播等人才,要加大人才培养力度,培养一批用得着、留得住的人才队伍。此外,要加强对直播电商的监管规范,更好地保护区域品牌,不打价格战,为更多的宁夏本地产品提供机会。要科学认识成熟直播电商的运营全过程,在内容生产、用户连接等环节中不急功近利,既注重产品推广,又不忽略内容和娱乐性,从而维护好用户黏性,最终做到内容变现。



直播中的惠菊花(右)和马惠霞。



正在准备直播的禹保良。