

济南骏辰朵颐

直播带货助农增收,乡村振兴搭上电商快车

一根网线,一部手机,连接了城乡,对接着产销。近年来,火热的电商直播正成为农副产品销售的重要渠道,为农副产品从田间地头走向千家万户铺设了一条“快车道”。越来越多的直播电商企业将互联网优势与农副产品无缝对接,积极开展助农直播带货活动,带领消费者“云进村”采购惠利的农副产品,济南骏辰朵颐便是其中之一。而这种电商直播与传统农业融合催生的新业态,也成为了乡村振兴路上的一道风景线。

记者 贺照阳

为农副产品“代言” 小直播间带来大市场

走进位于山东省济南市槐荫区的济南骏辰朵颐电子商务有限公司,一个个装修明亮的直播间映入眼帘,楼道里回响着主播们带货的声音。一位在镜头前售卖大米的主播,从环境优势到种植生产、从大米口感到煮饭方法,正面面俱到地为广大网友答疑解惑。直播过程中,种类丰富、包装精美的各类农副产品轮番上场,直播间人气不断攀升,店铺推出的限时秒杀福利,一上线即被上万在线网友抢购一空。

济南骏辰朵颐电子商务有限公司负责人张万军介绍说,这是他们正在进行的一场公益直播助农活动。公司精心遴选的各类农副产品,通过快手直播平台以优惠的价格“飞”入寻常百姓家,“乘云”走向全中国。同时,张万军表示,这场直播所获的数万元收益将会全部捐献出去,爱心助力慈善事业。“作为快手电商行业企业的一分子,希望能在自身擅长的领域,让直播电商成为助力乡村振兴的新渠道,释放出新力量。”

直播间除了能搭建在高楼林立的城市里,更能搭建在田间地头,搭建在农民心头。2021年秋,受陕西省汉中市政府邀约,“骏辰朵颐”参加了当地的助农直播活动。两位主播站在陕西乡村的田垄阡陌,通过镜头把本地农副产品的特色亮点有效推介给消费者。活动结束后,单场销售额100余万元,使得当地的果农足不出户就将“睡”在地里的水果销往千家万户。

直播结束后,团队受到了当地政府领导的接见,当地果农激动地握着主播的手说:“我这辈子也没见过这种情景,一天卖了这么多,你们明年还来吧!”果农的肺腑之言让张万军等人感慨不已,由此坚定了要继续通过直播带货的方式,帮助农民拓宽产品销路的想法。

助力乡村振兴 直播电商担起社会责任

作为农业大国,乡村振兴一直是国家大政方针的重点关注方向。党的二十大报告提出,“全面推进乡村振兴”“巩固拓展脱贫攻坚成果”。在2022年12月召开的中央农村工作会议上,相关政策指出,产业振兴是乡村振兴的重中之重,要落实产业帮扶政策,做好“土特产”文章,依托农业农村特色资源,向开发农业多种功能、挖



掘乡村多元价值要效益,向一、二、三产业融合发展要效益,强龙头、补链条、兴业态、树品牌,推动乡村产业链条升级,增强市场竞争力和可持续发展能力。

自上而下的战略引导+政策扶持下,电商企业、电商平台、媒体等社会各界力量纷纷开始积极投入到乡村振兴事业当中。面对新机遇,在直播风口上,“骏辰朵颐”积极布建直播电商渠道,累积私域流量,增加品牌曝光度,稳扎稳打,实现了逆势上扬,销量攀升,俘获了一大批忠实的拥趸。

据了解,“骏辰朵颐”自2021年10月以来,与中国青年报、环球卫视、各地政府合作,开展过多次直播助农活动。这期间,在快手拥有4000多万粉丝的主播“二晨”与“二亮”等优秀主播先后为甘肃、陕西、山东、河北等地公益直播助农带货,累计销售了数百个农副产品单品,总销售额超过1000万元,真正做到了助农增收,让当地农副产品搭上了互联网直播的“顺风车”,有效提升了知名度。

持续孵化培育主播 深度链接粉丝矩阵

在直播电商体系愈加成熟和完善今天,直播带货也踏上了品牌化道路,从原本粗犷的“价格战”进阶到品质与体验的更高层次,对主播的各方能力也提出了新的考验。但是一名主播的“生命周期”是有限的,超级主播以及腰部主播不断更迭,如何破题?

“坚持,就是胜利,骆驼走得慢,但终能走到目的地,忍耐和坚持是痛苦的,但他会逐渐给你带来好处”……在骏辰朵颐办公室的走廊里,随处可见类似的标语。张万军也称,他们一路从一个不足千人的小村子里走出来,走到现在总粉丝矩阵达到5000万的规模,靠的就是这一分坚持,以及不断思考、探究发展的态度和责任感。

为进一步扩大主播培养规模,实现集群效应,在过去一年,“骏辰朵颐”与30余名主播达人达成双向合作,深度链接不同类目的主播,在给主播极大灵活性的基础上,带领他们垂直化、专业化发展。由二晨带头践行主播孵化机制,深入到各个产业带里面去,为消费者带来更多领域、更多方面的产品。如今,“骏辰朵颐”超百万粉丝主播十余位,二晨自身强大的流量优势也能够提升参与购买的消费者数量,保障产品的顺利销售。

主播晓霞算得上是一名山东好品的“代言人”,经过培训后上阵直播带货,效



果非常不错。她说,短短一年时间,自己从“萌新小白”逐步成长为一名坐拥40余万粉丝的主播,变得越来越自信。主播前輩们传授的直播间如何搭建、直播方向的选择、涨粉的技巧及主播语言的表达、形象打造和产品销售等知识也非常受用。“每次直播向全国网友介绍家乡的产品时我都非常自豪,同时看着家乡的农副产品被全国网友认可也感到无比骄傲。我会继续努力,让更多的人遇见山东,爱上山东。”

热心公益,拥抱乡村沃土

虽然目前事业上有了一定的成绩,但张万军始终没有忘记自己是从河北邯郸的山村里走出来的一分子,对脚下这片孕育自己的乡村沃土有着深厚的情感,时常想着通过自己的方式回报社会,尽己之力为公益事业增砖添瓦。

2022年3月,“骏辰朵颐”为河北家乡捐献了总价值30万元的太阳能路灯;2022年4月,济南槐荫慈善总会携手“骏辰朵颐”向槐荫区人民捐赠价值60万元的防疫物资;在主播二晨的快手个人主页上,可以看到二晨为山西、河南、甘肃等地的公益项目各捐献了10万元,此外,二晨还与部分主播到国内多处农村走访,慰问家境贫寒的老人与孩子……二晨说,自己从小到大没少吃苦,啥粗活累活也干过,现在得到了这么多粉丝的喜爱与支持,自己更应当坚守社会责任,为美丽乡村建设、为社会发展贡献自己的绵薄之力。

张万军说,2023年是全面贯彻党的二十大精神的开局之年,“骏辰朵颐”将更加坚定信心、顽强拼搏,推动企业转型升级、拓宽销售渠道、实现产销新模式,让直播电商事业充分助力和赋能乡村振兴事业及产业的发展。