

直播电商赋能玉米产业链增值与乡村振兴策略研究

孟令爽 许春蕾*

佳木斯大学

DOI:10.12238/as.v8i9.3274

[摘要] 直播电商作为一种新商业模式正深刻地影响着玉米产业链价值提升和乡村振兴。基于此,本文剖析了直播电商对玉米产业链的赋能效果,探究了其提高产品知名度、优化供应链、推进品牌建设和促进市场创新等具体途径。同时,论述分析了直播电商在拓宽农民增收渠道、推进电商基础设施建设、促进技术普及与人才培养等方面,从而为乡村振兴带来新动能。研究显示,直播电商既能提高玉米产业链整体效益,又能推动乡村经济高质量发展,为乡村振兴战略的实施提供一种新思路。本论文研究的目的在于为相关政策制定者、农业生产者以及电商平台提供理论参考与实践指导。

[关键词] 直播电商; 玉米产业链; 增值; 乡村振兴; 品牌建设

中图分类号: S435.131 文献标识码: A

Research on the Empowerment of Live E-commerce in Enhancing the Corn Value Chain and Rural Revitalization Strategies

Lingshuang Meng ChunLei Xu*

Jiamusi University

[Abstract] Live e-commerce, as an emerging business model, profoundly impacts the value enhancement of the corn industry chain and contributes to rural revitalization. This study examines the enabling effects of live e-commerce on the corn value chain, exploring its specific mechanisms, including increasing product visibility, optimizing supply chain processes, promoting brand development, and fostering market innovation. Furthermore, live e-commerce expands income channels for farmers, facilitates the development of e-commerce infrastructure, and promotes technology dissemination and talent cultivation, thereby injecting new momentum into rural revitalization. The findings indicate that live e-commerce not only enhances the overall efficiency of the corn industry chain but also drives the high-quality development of the rural economy, offering a novel approach to implementing rural revitalization strategies. This study aims to provide theoretical insights and practical guidance for policymakers, agricultural producers, and e-commerce platforms.

[Key words] Live e-commerce; corn industry chain; value enhancement; rural revitalization; brand development

引言

玉米作为我国最主要的粮食作物,对我国农业经济起着举足轻重的作用。但玉米产业所面临的产销脱节和激烈的市场竞争使农民增收困难。直播电商的崛起,为破解这一难题提供了新思路。农户通过直播电商可将玉米产品直接推向市场、减少中介费用、增加产品附加值,也能在更为广阔的市场上树立品牌。文章就直播电商通过技术手段为玉米产业链赋能、促进产业增值及其对乡村振兴的战略作用进行论述。通过玉米产业链直播电商的现实分析,将揭示直播电商对于乡村经济与社会发展所产生的巨大作用。

1 直播电商在玉米产业链中的赋能作用

1.1 玉米产业链的现状与挑战

玉米产业链对我国农业起着举足轻重的作用,但是它的发展也面临着很多挑战。一是生产与销售脱节,玉米农产品多数通过传统渠道流通,销售环节较多,导致农民增收不稳定;二是价格波动频繁,由于市场供需和气候的原因,玉米价格容易出现较大波动,农民的利益很难得到保障。再者,技术创新不到位,玉米种植技术一般处于传统水平,生产效率不高,影响了产量和品质。另外,玉米产业品牌意识不强,具有鲜明地方特色的玉米产品难以被市场所接受,造成产品附加值不高。在质量与品牌要求越来越高的今天,玉米产业急需优化生产方式与流通渠道以增强行业整体竞争力,直播电商的参与带来了机遇^[1]。

1.2 直播电商的兴起与发展

近年来,直播电商快速兴起,并在我国新型消费模式中占据了重要地位。通过直播平台可以让商家和消费者即时互动,突破了传统零售模式在时间、空间上的限制。该模式被广泛运用于食品领域,尤其是农产品的销售。直播电商借助主播个人魅力及推荐可以快速拉近生产者和消费者间的关系,增加商品曝光率及购买转化率。数据显示,2023年我国直播电商市场已经达到万亿元级规模,其中农产品直播销售的增速尤其快。对玉米产业而言,直播电商给农民与企业带来了一条直接面对消费者的销售通道,破解了传统销售方式的中介环节,在减少销售成本的同时还能使玉米产品更好地接触到目标市场,增强农产品在市场上的竞争力。

1.3 直播电商赋能玉米产业链的具体方式

直播电商赋能玉米产业链,表现为诸多方面。一是通过融合电商平台,直播带货切实助力玉米产品突破传统地域限制,农户可直接在全国市场进行玉米销售,拓展产品市场覆盖面;二是直播电商可以实时展示玉米种植过程、品质保障情况,提高消费者对商品的信任度和品牌形象。在直播互动时,消费者可立即向主播进行询问以化解其疑虑,进而促使决策迅速形成。再者,直播电商利用数据分析对玉米产品推广策略进行优化,并结合对消费者购买行为的分析对玉米产品进行精准推荐,提升了销售效率。最后,直播电商通过限时折扣和团购等定制化促销活动也提升了玉米市场竞争力,拉动了销量,促进了全产业链价值提升^[2]。

1.4 直播电商对玉米产业链增值的影响

直播电商给玉米产业链带来销售模式创新的同时,也促进了产业链的全面增值。一是直播电商推动玉米产品品牌化。直播电商通过有效营销手段、精准市场定位等方式助力玉米生产企业塑造个性化、差异化品牌,增加产品附加值;二是直播电商推动农民和消费者更密切地接触,销售链条更短,中间环节更少,进而提高农民收入水平。通过直播互动让消费者对于玉米种植环境、生产过程、品质保障等方面有更深入了解,增加购买信心和提高市场对玉米产品的需求量。再者,直播电商促进玉米产业数字化转型,相关数据与分析为生产决策与市场预测提供科学依据,助力玉米产业链精准化运营与整体效益提升。直播电商的崛起给玉米产业链增值提供了空前契机,促进玉米产业高质量发展。

2 直播电商推动玉米产业链增值的机制

2.1 提升产品知名度与市场认可度

直播电商有一个最大的好处,那就是通过实时互动,让品牌和消费者更贴近。玉米产业借助直播电商可以向众多消费者直观呈现产品,提高产品曝光度与市场认知度。通过该平台主播或者农民代言人等方式,消费者既可以了解到玉米种植过程及质量保障情况,也可以通过互动了解到产品特色及优势。这种直观性、互动性,极大地提升了消费者对于商品的信任。有资料显示,直播带货可显著提高农产品购买转化率,特别是对于玉米等大

宗农产品,直播电商能迅速增强市场认知度、突破地域限制、拓展销售渠道、扩大品牌影响力。随着玉米产品在市场上越来越受重视,其在市场上的认可度越来越高,给农民及生产企业都带来了较高回报及更为广阔的市场^[3]。

2.2 优化供应链与流通渠道

直播电商介入玉米产业,供应链和流通渠道得到切实优化。传统玉米销售模式下,农民远离消费者,一般要经过批发商或者零售商这样的中介层级进行交易。直播电子商务突破了现有限制,使得农民能够直接与消费者互动,从而避免了中间环节,降低了流通成本。直播电商平台还可以通过大数据分析实时反映市场需求,对生产者进行准确的市场预判并协助生产者调整生产节奏,避免过度生产或者供不应求,增强供应链灵活性与响应速度。同时,直播平台仓储及配送能力还能深度融合供应链系统,保证玉米产品能及时快速送达消费者,提高流通效率。直播电商在简化流通环节的同时,通过线上与线下的融合发展,进一步促进玉米产业供应链现代化发展。

2.3 促进农业品牌建设与差异化竞争

直播电商发展迅速,对玉米产业品牌化建设形成强大支撑。在传统农产品销售中,玉米这类大宗产品通常缺乏差异化和价格竞争力,农户很难依靠单一产品崭露头角。通过直播电商,玉米生产者可以通过讲述品牌故事、展现产品特色和共享生产过程来塑造差异化品牌形象。这一品牌传播既可以提升消费者产品认知度,又可以提升消费者品牌忠诚度和促进玉米产品差异化竞争。除此之外,直播平台还为地方特色玉米的发展提供了一个展示平台,助力地方品牌向更加广阔的市场发展,推动产业价值提升。在品牌意识不断强化的背景下,玉米产业已逐步由简单的商品竞争向品牌竞争转变,使行业向高附加值、高品质方向发展。

2.4 创新营销模式与消费者互动

直播电商以其创新营销模式,改变着玉米产业传统销售模式。与传统静态广告及推广方式不同,直播电商以实时互动的方式让商品展示得更生动具体,用户可在评论区进行提问并与主播进行交流,从而了解商品的真实状态及使用体验。这一互动形式强化了消费者参与感、代入感、购买欲望。通过现场限时折扣、赠品活动及其他推广方式,玉米产品能快速抓住消费者眼球,刺激消费者购买。直播电商精准数据分析有助于商家理解消费者购买习惯和个性化推荐以提高转化率。新的营销模式的普及使得玉米产业既可以直接接触到消费者,又可以借助直播平台社交属性加强与消费者之间的情感联系,形成较强客户粘性,进而推动产品持续畅销,扩大市场份额^[4]。

3 直播电商助力乡村振兴的策略与路径

3.1 拓宽农民收入渠道

直播电商给乡村地区带来了全新的收入来源,借助互联网平台,农户不再依靠传统农业销售方式进行销售,而能够以直播的方式直接向市场进行农产品销售。这一直销模式在减少中介环节、降低销售成本的同时,也使农户能得到较高利润。与此同

时,直播电商让农户能够凭借自身土地资源灵活运作,添加附加值高的商品,比如特色玉米,为农户开拓了更加广阔的收入渠道。借助电商平台,农户也可以开展品牌化经营,使农产品成为地方特色品牌,从而进一步提高市场竞争力。另外,直播电商也给农民带来较多就业机会,如主播、运营人员和物流配送等职位,促进乡村就业结构多元化发展,为乡村振兴提供更大收入保障。

3.2 推动农村电商基础设施建设

直播电商的蓬勃发展,对于农村电商基础设施的建设要求越来越高。在此过程当中,网络覆盖、物流体系以及仓储设施等方面的建设就变得非常重要。在乡村地区直播电商需求量不断增加的情况下,地方政府与企业加大了电商基础设施投入力度,促进乡村地区网络设施与电商物流体系的逐渐完善。现如今,很多农村地区都通过电商平台和城市市场形成了直接连接,农产品流通也不再局限于传统运输渠道。同时,电商平台的崛起还促进了快递服务在本地的推广与升级,保障了农户在全国范围内及时配送商品。乡村地区基础设施建设在提高当地物流配送效率的同时,也为电商人才培养提供必要的条件,有利于农村经济数字化转型^[5]。

3.3 促进农村人才培养与技术普及

直播电商的崛起给乡村振兴带来新动力,但是它的平稳发展却离不开地方人才支持。乡村地区借助直播电商可以获得更为广泛的市场,但是很多农户在网络营销、电商运营等方面都欠缺专业知识。在乡村振兴进程中,需要加强农村电商人才培养和技术普及工作。一方面,政府与企业可通过举办培训班和线上课程来提升农户电商知识水平与操作技能,为直播电商培训更多人才;另一方面,电商平台还能助力乡村地区进行技术普及,运用大数据、人工智能等先进技术提高产品生产效率与市场精准投放。通过上述举措,乡村地区既可以增强农民创业能力,又可以激发农民创新意识,从而为乡村振兴持续提供人才支撑与技术支撑。

3.4 推动乡村文化传承与地方特色产品推广

直播电商的传播效应,让乡村地区更有效地弘扬当地特色文化与传统手工艺。农民通过直播能够将当地特色产品及文化资源呈现给众多消费者,并结合传统乡土文化和现代电商平台打造一条新的文化传播路径。这样既有利于文化的传承与创新,

又可以引起外界消费者注意,增强地方特色产品在市场中的竞争力。比如,有些地方特色玉米产品通过直播电商等方式在促进销售的同时还传播当地农业文化、风土人情等。传承乡村文化,弘扬地方特色也能提升乡村居民自信心与认同感,从而为乡村振兴提供文化动力,进而促进乡村经济整体发展。直播电商在文化传播中起到桥梁作用,大大拓宽了乡村振兴内涵与道路。

4 结论

直播电商给玉米产业带来新发展契机,在提升产品市场知名度的同时也优化了产业链运作效率,促进农业品牌打造。直播电商以精准营销、互动性销售模式等方式,切实提高玉米产品附加值、增加农民收入。直播电商对推动农村电商基础设施建设、人才培养和技术普及等也起到了至关重要的作用,并为乡村振兴开辟了一条新途径。乡村振兴既要依靠经济增长,又要在文化、社会等层面协同发展,而直播电商推广则有利于乡村特色文化传播和地方经济多元发展。直播电商已经成为玉米产业链增值和乡村振兴的重要动力,今后要进一步深化直播电商在农业领域中的应用。

[基金项目]

昊禾优品——佳木斯昊伟玉米全产业链增值与乡村振兴计划。项目编号: S202510222104X。

[参考文献]

- [1] 芦月.数字经济视域下A县直播电商赋能乡村振兴策略研究[J].知识经济,2024(3):6-8.
- [2] 施翠莉.浅析数字经济视域下的直播电商赋能乡村振兴战略[J].中国储运,2024(11):163-164.
- [3] 李怀宝.数字经济时代下直播电商赋能乡村振兴的路径研究[J].商场现代化,2025(13):23-25.
- [4] 刘亚双,杨利,冯伟,等.数智赋能农村电商助力乡村振兴研究[J].中国商论,2025,34(2):19-22.
- [5] 韩晶晶.直播电商赋能乡村产业振兴的路径策略[J].中国农村科技,2024(8):44-47.

作者简介:

孟令爽(2005--),女,汉族,黑龙江绥化人,本科,佳木斯大学,研究方向:昊禾优品。