



### 院士、官员、网红同发力：

# 直播带货在云南火了

为拓展农产品销路，最近，在云南，院士、县长、网红纷纷走上直播平台，介绍山村里的优秀、特色农产品。众多的从业者也不甘落后，也通过直播平台，展示自己的商品。

院士、官员、网红、商户展示、卖货，市民和网友拼单，大家一齐追赶被疫情耽搁的发展时间。

专家认为，直播带货模式不仅成为破解农产品滞销、企业复工难等问题的“快捷键”，也为各地了解产业发展现状，推动脱贫攻坚和乡村振兴提供了新思路，还将驱动多行业深度发展。

## 鲜花直播成时尚

“我们的花，花型好看、价格实在。”泸西县县长莫伟现场用手机下了一单，“给我夫人的，既能当礼物，又能爱心助农！”当天直播收看人数超过60余万人次。

“别让晋宁鲜花，等你等到花都谢了！”昆明市晋宁区区长徐波“女神节”（三八国际妇女节）当天，为晋宁鲜花直播带货，线上卖出35.6万枝鲜花。

在亚洲最大的鲜花交易市场昆明斗南花市，直播已经成为花商、花农们的销售渠道之一。据中国互联网络视频平台抖音方面介绍，4月18日，抖音与呈贡区政府联合发起“DOU in 鲜花小镇——中国首个花卉产业抖音直播示范小镇”项目，对斗南花卉企业进行定向帮扶，辐射鲜花产业带上的逾千家企业，打造面向中国乃至世

界新的“云花”名片及热门打卡地。目前，10家花商有8家在做直播。26岁的文山小伙余

洪怎么也没想到，在开了抖音账号“@花哥”以后，7天卖出150万枝鲜花，他和他的团队找到了今后发展的方向。



## 口岸经济增活力

65万人观看、80吨的销售量——这是河口瑶族自治县县长邓瑞日前在拼多多直播的成绩单。

河口县种植的红心木瓜果肉紧实、清甜多汁，但此前一直囿于没有品牌知名度。日前，邓瑞走进了中国第三方社交电商平台拼多多直播间，当起了临时“主播”，为河口的红心牛奶木瓜代言，希望让消费者都记住“河口木瓜”的名字。

“没想到县长一场直播，就卖出这么多。”河口县桂良村党委书记邓永兵兴奋地表示，桂良村里今年种植了近3000亩木瓜，而整个河口县，种植面积达1万亩。“这下网友都知道了咱们河口木瓜，以后我们可以放心

扩大种植。”

河口口岸是与越南老街相邻的中国一类口岸。此前，东南亚水果通过河口进入中国之后，大都还是通过线下的渠道进行销售，销售半径有限。如今，通过电商直播，当地农户和商家不仅找到了新的销售路径，同时也掌握了打造品牌的新方法。

沐俊彪是参与这次直播的商家，也是最早一批入驻跨境电商物流产业园的商家之一。在他的拼多多店铺中，除了销售包括河口木瓜在内的云南本地水果，还经营着包括越南香芒果、榴莲等东南亚特色农产品。

“‘拼团+直播’是一种新的发展思路。”拼多多新农业农村研究院副院长狄拉克表示，“河口具备优越的自然和政策条件。县长直播是一种示范，给当地农户以及口岸经济提供了新的发展思路和可能。”

## 特色产品进千家

在红河哈尼族彝族自治州元阳县新街镇阿者科村，元阳县县长和爱红通过抖音视频进行爱心助农专场直播，在线推荐卖梯田红米，3小时销售10万余斤。和爱红介绍，元阳哈尼梯田红米营养极为丰富，富含人体所需的18种氨基酸，人体所不能合成的八种氨基酸中，哈尼梯田红米就含有7种。为了让广大消费者在疫情期间

购买到安全、便捷、高质量的农特产品。元阳县与多个平台合作，紧急开设线上爱心助农之“县长来了”直播专线。

4月6日，在普洱市宁洱哈尼族彝族自治县春茶开采仪式上，当地领导化身网络主播，走进茶园直播推介。当天，来自困鹿山皇家古茶园的“细叶皇后”单株古茶树2020年采摘权拍出了17万元

高价。由贡茶技艺传承人李兴昌监制的“普洱茶”普洱茶青饼意外受到追捧。

4月7日，中国工程院院士朱有勇为澜沧的马铃薯“代言”。直播开始半小时，100万人涌入直播间，直播1小时卖完25吨土豆。

云南农业大学校长盛军直播为云南玉米打call，妙语连珠走红网络，引12万人在线观看。

## 直播改变着我们的生活

直播带货对经济的拉动成效显著，今年2月，淘宝直播新开播商家数量环比1月增长了719%。中国消费者协会的问卷调查显示，有49.5%和47.5%的受访者通过直播想要了解某一商品的详细信息以及商家做活动的优惠信息，也就是说，大多数人是想要在直播平台上花钱的。“直播带货”等为代表数字经济带来的改变无处不在。

今年4月，云南推出“畅购云南 焕新消费”活动涉及家电、旅游、油品等领域。

云南苏宁发放3000万元消费券补贴；盒马发券金额预计超过1000万元；云南九机发放了千万元补贴；全友家居计划发放5000元现金券……

通过简单的一部手机，云南消费者就能切实领到这些优惠。

本刊综合