

A 干部变身「主播」

纷走进直播间『花式代言』
受疫情影响,农产品滞销,各市县干部

3月27日,面对直播镜头,特意穿上民族特色服装的琼中黎族苗族自治县副县长王安涛,向网友们卖力“吆喝”当地的百花蜂蜜、山鸡、山兰酒、母山咖啡等农产品。

“这是我第一次担任带货主播,说不紧张是假的!”4月23日,王安涛和海南日报记者分享道,“我开场时有些磕磕巴巴,还时不时地盯着草稿念,但后来我想,我应该要像一位老友那样和大家掏心掏肺地分享,这样才能吸引更多的消费者,随后和网友的互动也越来越多。”

王安涛坦言,在直播前他做了大量的准备工作。比如,全县农特产品的滞销情况如何,农产品的质量如何,是否是有机、绿色食品,市场行情如何,还有琼中在森林、水、矿产等方面具有哪些自然资源的禀赋等。“这些能吸引消费者作为‘卖点’的信息,我都做了充足的准备。”王安涛说。

直播中,不少网友在线上积极和王安涛互动:“这个直播特别下饭!”“副县长,您穿的是哪个民族的服装,真想到那旅游!”……

在直播间为当地特色农产品“吆喝”的不止王安涛。春节期间,我省各市县干部纷纷走进直播间,为农民“代言”。比如,万宁市委书记贺敬平,在田头直播时推介当地的龙滚菠萝。乐东黎族自治县千家镇委书记刘学新,在直播间推销当地的芒果。

春节期间,受突如其来的新冠肺炎疫情影响,海南农产品遭遇销售困境,部分市县交通不畅,收购商、经销商进村难,瓜菜运不出去。

市县干部们“花样带货”其实只为了一件事:战疫助农。直播的效果到底如何?直播平台数据显示,王安涛直播时长1小时3分钟,观看人数80万人,完成订单229笔。贺敬平的直播互动人气近30万人次,在20分钟内,就有网友买走了超过1万斤菠萝。

新华网4月22日的数据统计显示,直播带货成为战疫助农的重要手段,农产品销量上升明显。其中,海南万宁菠萝销售量涨幅281%,居全国第二。

“虽然是第一次直播卖芒果,但我感觉发挥得还不错。”回想当时的情景,刘学新意犹未尽地说,“销售的情况还不错,能够帮助农户销售农产品,有机会我还会再次尝试。”

直播间的『政务新风』

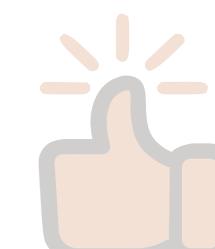
■ 本报记者 傅人意

网友弹幕:好想尝试神奇的口感
干部内心:说不紧张是假的!
网友弹幕:马上去下单!
干部内心:我应该像一位老友那样和大家掏心掏肺
网友弹幕:看上去就很诱人!
网友弹幕:这个直播特别下饭!
干部内心:感觉我发挥得还不错
网友弹幕:真想到那旅游!
干部内心:有机会我还会再次直播带货!

直播也有戏



我省各市县干部在直播间推销的当地特色农产品。



B 背后的政务创新

形式,也是『互联网+行政管理』的新尝试
直播带货,既是『互联网+行政管理』的新尝试
直播带货,既是『互联网+农产品』的新尝试

你印象中的干部是什么样的?白衣黑裤、措辞谨慎、不苟言笑?但最近一段时间,很多市县干部的表现也许会让你印象改观:他们会像淘宝“网红主播”李佳琦那样在直播间卖力吆喝,和网友以“宝宝”“老铁”相称,与大家分享和推荐各色产品。

卖蜂蜜、卖菠萝、卖芒果……新冠肺炎疫情发生以来,面对农产品滞销情况,我省各市县干部纷纷走进直播间,化身带货主播,在收获一波“流量”的同时,也促进了当地农产品的销售。

直播带货,被视为“互联网+农产品”的新形式,也是“互联网+行政管理”的新尝试。在这场直播热潮中,市县干部参与所带来的“鲶鱼效应”,正带动我省各市县创新政务服务方式。一场施政理念的变革,正从轻松的直播间内,影响到更广阔的直播间外。

市县干部直播带货,愿意买单的网友不少。

“网友是看中了政府的公信力,地方官员为农产品‘背书’,消费者有信心。”海南热带农业与农村经济研究院院长柯佑鹏表示,在疫情时期,地方干部走进直播间为农产品带货,能帮助农民树立信心,也有助于把因疫情耽误的时间抢回来,遭受的损失补回来。

海南滴滴沃家生态农业科技发展有限公司董事长黄凌燕从事电商行业多年。她认为,长期以来,网购存在的主要短板,是消费者无法辨别产品的真实性,不少买家网购都遇到过货不对板、缺斤少两的问题,“市县干部直播带货,增加了销售活动的公信力,有助于打消消费者的顾虑,助农效果明显。”

除了干部自带的公信力起到促销作用,直播间他们活用各种网络用语,如“宝宝,买买买”“老铁们,盘它”“为文昌打Call,一起‘种草’买买买吧”等,也让网友倍感亲切和惊喜。

“干部有意识采用一些流行的网络用语进行直播,很大程度改变了大众对干部的刻板印象。”海南师范大学传播学教授、博士生导师曾庆江认为,干部通过网络直播方式助农促销,既是“互联网+农产

品”的新形式,也是“互联网+行政管理”的新尝试。这种做法将形成“鲶鱼效应”,带动政务创新,助力各地打造服务型政府。

市县干部直播带货背后,是一场施政理念的变革。

今年2月,省政府出台《海南省“菜篮子”市县长负责制考核办法》,对市县“菜篮子”生产能力、市场流通能力、调控保障能力以及市场、质量安全和稳价监管能力四个方面进行考核。

柯佑鹏认为,直播带货对市县干部来说,是思考如何创新践行“菜篮子”市县长责任制一个好的开始。

值得一提的是,4月2日起,我省开展为期100天的“消费扶贫”春风大行动。4月2日、3日下午,我省连续开展两场消费扶贫“春风大行动”省级领导干部带头现场认购活动。

有专家认为,干部直播带货及认购农产品的政务创新实践,将进一步助力消费扶贫行动。市县干部在直播间以更加轻松的姿态和网友亲切互动,展现了干部们务实亲民的工作作风,是打造服务型政府的一次新实践。

C 直播间的考量

环境,形成可持续的『消费流量』
提高政务效率、优化市场营销

当下,互联网、大数据、人工智能等新技术接踵而来。但受限于文化、观念的影响,不少农民对于新事物的接受需要一个比较长的过程。这个时候,干部直播带货起到了示范作用,有利于培育高素质新农人,同时也为乡镇的发展、乡村振兴带来了更广阔的梦想空间。

我省市县干部在直播带货中,使种植基地成了直播间,手机成了新农具,推动了海南农业数字化进程,有利于打通农产品上行的“堵点”。

省农业农村厅3月份的统计数据显示,3月底以前,海南全省冬季瓜菜和热带水果的日均上市量为3万吨至5万吨;4月上市的海南热带水果还有芒果50万吨、菠萝45万吨、其他水果30万吨;到5月底,海南仍有270万吨冬季瓜菜和190万吨水果可供销售。

王安涛认为,农村要兴,产业先行。市县干部直播带货渐成风潮,起到了多方面的示范作用,不仅带动农产品销售,还让广大农户直观感受到线上销售的便利和效果,开阔了思路,促使大家转变传统观念。“比如,我们可以从产业与技术的发展趋势,数字化农业的变革方向,去引导和培育更多新农人、新业态,为当地农业发展提供更多的决策支持。”王安涛表示,下一步,琼中将吸引更多农业企业、合作社、农户加入线上销售的队伍,同时同步推进农副产品资质认证、品牌打造等工作。

“自从我直播带货后,很多农户都很感兴趣。我还推荐他们和一些直播‘网红’联系,后续开展更多直播带货合作,大力促进农产品上行,打造农产品线上经济。”刘学新说。

昌江十月田互联网农业小镇负责人李志鹏说,看到不少市县干部直播后,他也尝试做了3场直播,“我们在快手App的平台上直播,然后把消费者导流到我们线上商场去关注圣女果、凤梨和好清香水菠萝等产品,希望能开拓更多营销渠道,助农增收。”

“在新产品打开市场之初,市县干部为地方农产品直播带货的行为值得肯定。如果农业企业、乡镇干部、驻村书记都能掌握直播销售技能,肯定会大大助力农产品销售,农业农村部门可以加强这方面的培训力度。”海南大学经济学院副院长刘家诚表示。

在刘家诚看来,市县干部直播带货要带出效果,最关键的因素还是满足消费者的期待,比如产品质量、产品安全、售后服务等,其中农产品质量是最核心的竞争力。因此,从长远来看,建立农产品产销长效机制,功夫应该在直播间外。市县干部要在提高政务效率、优化市场营商环境等方面下更多功夫。

柯佑鹏也认为,市县干部要从根源着手,要花大力气来把控农产品品质、打造农产品品牌,建立起农产品长效产销机制,只有这样才能形成可持续的“消费流量”。

(本报海口4月23日讯)

◀市县干部直播带货,让广大农户直观感受到线上销售的便利和效果,促使大家转变观念,在生产、销售方式上进行更多创新和变革。(本版图片均由受访对象提供)



新华网4月22日的数据统计显示,直播带货成为战疫助农的重要手段,农产品销量上升明显。

延伸

扫一扫看视频
直播间的“宝藏干部”



走进直播间的干部
一个个都成了“宝藏男孩”

本地特产资源

了然于胸

网络流行用语

信手拈来

来看一看他们

到底有多可爱

深读 融媒工作室 海报集团

总策划:曹健 韩潮光 罗建力 齐松梅

执行总监:许世立

主编:孙婧

版面设计:张昕

视频剪辑:李伟竞

实习生:余慧 孟丽娜