

# 青年电商直播大赛营销策略研究

唐明丽

长春建筑学院

DOI:10.12238/ej.v5i2.894

**[摘要]** 随着社会经济的快速发展,信息技术的不断更新和网络直播平台的广泛普及,电商直播近几年取得了突飞猛进的发展。本文以青年电商直播大赛的形式对农产品进行营销推广,通过分析青年电商直播大赛模式的关键因素,借鉴以往青年电商直播大赛的举办情况及推广现状,探寻青年电商直播大赛营销模式,期望能够为电商直播促进农产品推广及乡村振兴提供有效借鉴。

**[关键词]** 青年; 电商直播; 营销策略

**中图分类号:** F406.11 **文献标识码:** A

## Research on marketing strategy of youth e-commerce live broadcast competition

Mingli Tang

Changchun University of Architecture and Engineering

**[Abstract]** with the rapid development of social economy, the continuous updating of information technology and the wide popularization of webcast platform, e-commerce webcast has made rapid development in recent years. This paper carries out the marketing and promotion of agricultural products in the form of youth e-commerce live broadcast competition. By analyzing the key factors of youth e-commerce live broadcast competition mode, drawing lessons from the holding and promotion status of youth e-commerce live broadcast competition in the past, this paper explores the marketing mode of youth e-commerce live broadcast competition, hoping to provide an effective reference for e-commerce live broadcast to promote the promotion of agricultural products and Rural Revitalization.

**[Key words]** youth; E-commerce live broadcast; marketing strategy

直播作为互联网经济的重要组成部分,电商直播近几年飞速发展,青年电商直播大赛的营销模式为乡村振兴提供了新动能,为农产品推广带来了积极作用,以青年电商直播大赛的形式,不仅能够通过大赛选拔出具有发展潜力的网络电商主播,并给予优质的培育和孵化,助力互联网电商产业提速增量、提质增效,同时激发广大青年通过电商平台自主创业,助力乡村产品推广和宣传,促进电商直播行业发展。

### 1 相关概念和理论基础

#### 1.1 电商直播的内涵

电商直播,是一种购物方式,即线下的实体户、商家、卖家通过一些网络的直播平台来推销开阔自己的产品,使客户在了解产品各项性能的同时来购买自

己的商品。电商直播具有直观、快速、交互性强、内容丰富等推广优势。电商直播是在各个电商开通直播功能之后,帮助平台商家通过直播的方式实现线上直播售货的系统,换句话说,与传统娱乐型直播不同的是,它主要是用于电商平台。

#### 1.2 电商直播的主要特征

##### 1.2.1 新颖的销售模式

直播行业近几年迅速兴起,对于大多数人来说仍是新鲜事物,而电商直播的模式更能吸引消费者的好奇心,从而产生流量,带动销量。

##### 1.2.2 实时交互,参与感强

在电商直播过程中,客户和主播随时可以互动,遇到的疑问可以随时向主播提出,由主播根据事先对产品的了解

进行解答;进入直播间的客户也可以进行交流讨论说出自己对产品的看法,而且,主播通过在直播间试用产品,就如同消费者亲身体验,提高了消费者的购物体验,从而带动消费。

##### 1.2.3 减少消费者的时间成本

在传统的网络购物中,由于商家和客户的信息存在不对称的情况,客户在下单前需要货比三家,了解产品的信息,然后再做出购买决策,时间成本较高,而在电商直播中介绍的产品,一般是由主播挑选好的,带有专业的选品能力,会将产品的优缺点直接介绍给消费者,这有助于降低消费者的购物决策时间成本。

## 2 青年电商直播大赛推广现状

### 2.1 四川省青年电商直播大赛

四川省遂宁市于2020年举办“青春

上线,直播未来”为主题的青年电商直播大赛,主要面向18周岁以上的正能量新时代青年,比赛模式包括海选赛、初赛、复赛、决赛等环节。评选方式主要是组委会通过网络浏览总量、带货销量等相关指标,综合考察参赛选手在各比赛环节的表现来评出个人人气榜,并依据个人人气榜颁发大赛冠、亚、季军及4名带货达人主播、4名最佳人气主播、4名最具潜力主播、3名最有青春正能量主播。并且,为拓宽就业渠道,参赛选手有机会获得优质培育于孵化机会,依托快手等平台进行宣传,打造个人品牌。此外,遂宁市共青团系统直播电商人才青春领航行动根据青年电商直播大赛发布了五个计划,其中包括建立青年直播电商为主的协会、建设青年直播的电商基地、孵化青年电商直播大咖、对电商直播人才进行签约、建立电商直播合作联盟。青年电商直播大赛的销售模式,不仅能够助推经济发展,还能帮助青年群体认识并参与到直播电商创业就业中,支持各高校开展类型丰富的主题活动培养电商人才,丰富就业方式。

## 2.2 广西省青年电商直播大赛

广西省来宾市于2020年举办首届青年电商直播大赛。通过比赛的形式激发对直播感兴趣的人,让他们以直播带动农产品推广,走向全国。比赛式包括四个环节,分别是初赛、复赛、半决赛和决赛。比赛期间,将邀请资深营销专家对选手进行授课,增加选手的业务能力。赛比将选出冠、亚、季军各一名。此外,还特别设置带货达人主播5名,最佳人气主播4名,最具潜力主播4名,以及评选出网络宣传达人和文化旅游青春形象大使各1名。通过直播大赛,不仅能够挖掘培育青年网红主播,还将促进网络购物、电商直播、电商社交等新业态新模式的发展,带动农产品推广,助力脱贫攻坚。

## 2.3 甘肃省青年电商直播大赛

甘肃省张掖市于2021年举办第一届青年电商直播大赛,有60多名电商主播选手进行营销大赛晋级赛,选手们将百余种农产品、文旅产品进行现场直播销售比拼,通过“互联网+短视频+直播”

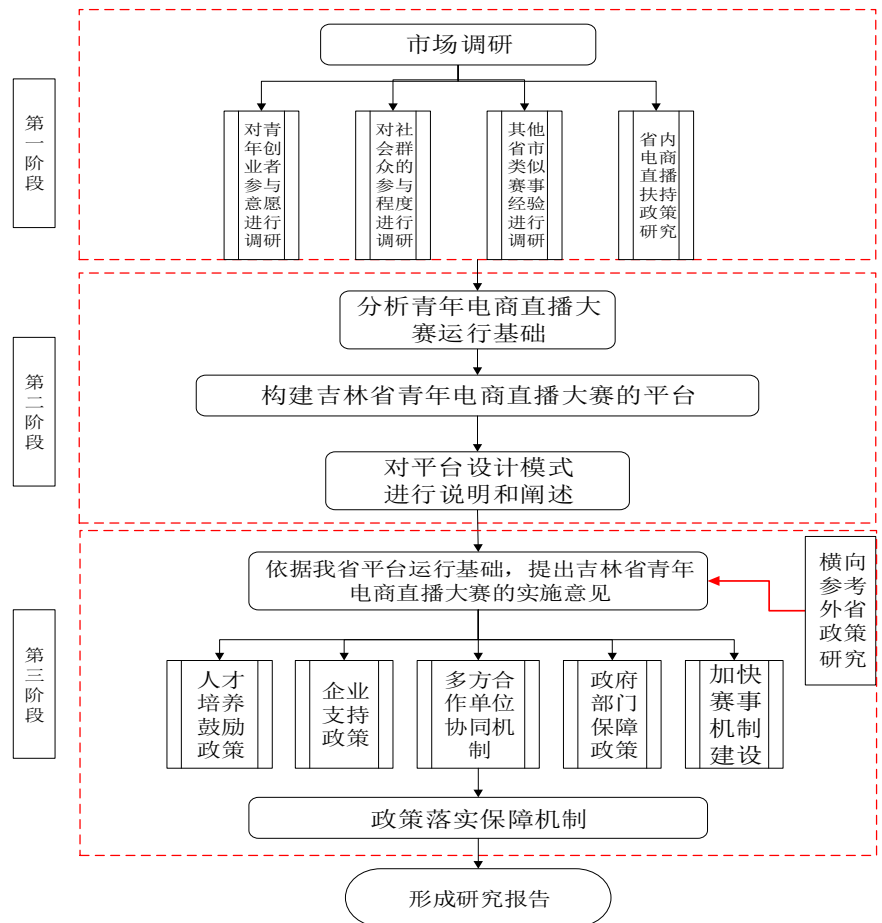


图1 青年电商直播大赛框架图

的创新模式进行销售,比赛的同时培养了电商直播销售人才,增加了产品网络销售的渠道,对于电子商务促进企业转型,助力乡村振兴起到一定的作用。比赛方式通过线上线下培训实操、海选、复赛、PK赛、巅峰对决的形式展开,主要通过直播大赛促进农产品、文旅产品推广,培育电商人才,孵化网红品牌产品。

## 3 电商直播大赛营销推广策略

### 3.1 营销模式框架

根据以往举办青年电商直播大赛的情况来看,以电商直播大赛的方式进行农产品推广,可以使对电商直播感兴趣的青年人了解什么是直播,如何进行直播带货,孵化青年创业基地,更能够推进本土农特产品面向全国乃至世界进行推广。借鉴以往的举办方式,比赛形式已经成熟,基本上是以初赛、复赛、半决赛、总决赛四个阶段来进行。如何成功举办青年电商直播大赛主要从以下几个阶段进行营销推广:

第一阶段,市场调研准备。调研目标的确立,通过对社会群众的调研研究,了解社会群众对直播大赛推广农产品的关注程度。通过对青年创业者的调研研究,明确青年创业者对直播大赛推广农产品的参与意愿。调查内容的设计,包括消费者需求、市场环境、产品、价格、促销等方面。调查对象的确定,主要是社会群众和青年创业者。

第二阶段,市场调研分析。分析青年电商直播大赛运行基础;结合吉林省相关扶持政策构建吉林省青年电商直播大赛的平台;对平台设计模式详细说明和阐述。

第三阶段,大赛举办。保证赛事正常进行,通过初赛、复赛、半决赛、总决赛,评选出冠、亚、季军各一名,带货达人主播5名,最佳人气主播5名,最具潜力主播5名。

第四阶段,分析总结。大赛举办结束后,总结大赛经验,为下一次青年电商直

播大赛提供经验借鉴。首先,选手要了解所推广的农产品特征,打造品牌特性,掌握电商直播特点。明确市场定位,直播大赛采取优化价格策略。

### 3.2 营销推广策略

#### 3.2.1 培育青年电商主播

以直播大赛的方式,提升青年人对电商直播的积极性,并且通过电商相关企业、新媒体等给青年主播提供相应的技能培训,通过培训系统的学习电商知识,了解电商经营理念,掌握最先进的电商技术,培育青年电商主播。以电从年轻人的角度,以直播的方式把乡村的绿水青山变成致富的金山银山,进而带动产业发展,为乡村振兴做贡献。大家看起来的电商直播只是主播直播的那几十分钟或者几个小时,但是他们背后的付出并不少,从主播个人到运营团队,从前期策划,到脚本制作,从内容的商榷到电商运营,直至售后服务环节,所涉及的内容和专业领域并不简单,需要电商专业人才的支持和技术的支持。在网络迅速发展的时代,大家对直播的关注度提高的同时,要求也就越来越高,要形成有特点的直播,主播要了解带货产品,结合农产品的特点,包括质量、功能、产地和客户需求,甚至是讲到产品的由来,在实事求是的基础上要突出创新,将客户的注意力转移到商品上,打造本土品牌,增加流量,

提高转化率,创造营销目标。

#### 3.2.2 提高产品质量,打造特色品牌

在直播的过程中,主播通过网络实时讲解产品特点,在线展示产品的作用和功能,模拟农产品耕作场景,包括种植、采摘、品尝、收获等,让客户对产品有更深入的了解,通过现场答疑,互动,使主播和客户直接的距离拉近,增强信任感。无论何种销售方式,最重要的就是产品的质量,尤其直播大多以走量的形式销售,更加要提高农产品质量,只有保证质量才能使客户放心,才会留住流量,真正的拓宽销售渠道,直播大赛只是一种尝试方法,重要的是直播形式,比赛结束后,选手仍然可以通过直播的方式带动产品销售,才是最终的目标。要逐渐是客户认可产品认同品牌,把农产品的文化元素、经济元素、功效元素挖掘出来。

#### 3.2.3 完善电商直播售后服务

虽然是青年电商直播大赛的模式,但所销售的农产品也需要有完善的售后服务体系。往往决定成败的就是售后服务环节,顾客的购买体验更好,才能够复购,提高复购率,在发展电商直播的过程中,更加要注重售后服务体系的建立,需要培养专门的售后服务人员,保证服务质量,对于产品的换货和退货要及时处理,使消费者后顾之忧的进行购买体验,使消费者对产品满意,对服务满意。

## 4 结语

以青年电商直播大赛的形式进行农产品推广,即拓宽了青年人的就业渠道,又可以增加农产品销售渠道,提高农产品的销量,打造本土特色品牌,电商直播也将成为行业新业态,助力农产品推广,助力乡村振兴。

### [课题名称]

本文为《吉林省青年电商直播大赛助力农产品推广模式研究》项目编号:2021JLDS46资助。

### [参考文献]

- [1]刘允明.开启直播助农“新模式”[N].海南日报,2020-08-19(A09).
- [2]曹璇,周胜男.乡村振兴背景下农产品品牌推广和营销策略——以洞口县雪峰蜜橘为例[J].乡村科技,2021(1):11-12.
- [3]赵俊雅,徐晓燕.农村电商直播助力乡村振兴的策略研究[J].探讨与研究,2020(11):141-142.
- [4]王志和.“直播+电商”如何助力乡村振兴[J].人民论坛,2020(15):98-99.
- [5]蒋强.直播电商:助力乡村振兴的创新力量[J].观察,2021(5):49-51.

### 作者简介:

唐明丽(1989--),女,满族,吉林伊通满族自治县人,硕士研究生,中级工程师,长春建筑学院,研究方向:房地产开发与管理。