

广东商务动态

〔2021〕87期

广东省商务厅

2021年9月30日

广东信宜：直播电商有“三红” 乡村振兴有力量

广东省信宜市（县级市）高度重视农村电商发展，将推动农村电商发展作为加快农业农村现代化和助力乡村振兴的重要手段，通过着力培育本土电商红人、打造特色“网红”农货、推介“网红”新农村的“三红”电商发展模式，2020年实现农产品电商交易超20亿元。

一、培育“红人”，为直播电商赋能

农村劳动力外流和专业人才的缺乏制约了城乡可持续发展，信宜市着力解决农村电商人才问题，助力返乡人员在电商行业扎根。一是启动“带货红人”培育，吸引“打工人”回家。电商人才培养将实用性强、可操作性强的课程送到群众“心坎里”，为创业青年提供店铺注册、产品上架、营销推广、品牌打造、直播带货等全方位“订单式”帮扶，同时还向初创企业（团队）提供现场观摩、创业咨询、人才输送等服务，为“打工人”向“创业者”

的转变提供平台，为农民从田头走向“幕前”的转变提供舞台。2021年信宜三华李直播带货人数增加约5000人。在三华李上市季，钱排、茶山镇到处可见直播青年，日均出货量达3000多件。二是持续跟进孵化，培训与实操并举。2021年信宜三华李品果节期间，信宜市组织100余名学员参加直播带货。一对一指导学员，为学员提供观摩实践机会。云茂高速通车前夕，为考核部分学员电商直播能力，进一步增强“产教+实践”体验，信宜市开展“2021党旗领航云茂直播”信宜三华李高速带货活动，向全国消费者展示了三华李甜蜜丰收成果和浓浓的乡土人情。

二、打造“红货”，让农货走出去

信宜市农产品资源丰富，但很多优质农特产品却“远在深山无人识”。电商的兴起，让信宜找到了“弯道超车”的契机。为了将“产品”转化成“网红农产品”，信宜市网商协会筹划成立“网红农产品开发中心”，通过逐步孵化产品并建立包装标准，培育网红农产品品牌，拓展网销渠道。同时，还通过电商培训带动学员培育“网红”品牌，帮助学员注册品牌60余个。以东镇学员张劲为例，通过人才培养，他经营的特产店从原来的7家增加到12家，以“合作社+农户+公司+电商直播”为经营模式，打造“大成甜柿+益利丰”“钱排三华李+益利丰”等“公共品牌+自有品牌”，助农带货19个镇街农产品，2020年总销售721.8万元。

三、推介“红村”，展现农村新风貌

信宜市在电商人才培养过程中引导学员发现农村生活之美，从日常生活角度拉近与观众的距离。北界镇专场电商带货培育出的“红人”、电商致富带头人李家姐妹，利用村中荒地和闲置土

地，种植销售 10 余种太阳花。李家姐妹通过直播拍摄短视频展示现代农村田园风光，每条短视频点击量均过万。整个带货过程穿插北界镇新农村风光、农产品以及旅游推介，激发消费者对“网红北界镇”旅游的向往。云茂高速的开通，为信宜市发展红色旅游和乡村旅游提供了极大的便利，也为农村电商发展导入了可观的流量。

信宜市打造的农村电商“三红”发展模式，通过不断挖掘本土特色，用电商新技能赋能人民群众，大力提升了群众增收致富能力、社会参与能力和自我发展能力，进一步增强了农民的获得感和幸福感。

报送：商务部流通发展司。
