全国100多位市县长直播“带货”

经历了什么？带火了什么？

今天你“剁手”了吗？看直播了吗？最近的直播界，有一群人很火。他们为了推销一只土鸡，满山抓鸡跑得鞋带都松了；为了卖出一个西红柿，向全国网友发出“十秒能吃多少西红柿”的挑战。从历史由来到产业发展无一不通，直播中面对网友的灵魂拷问，他们信手拈来，金句迭出。

商务部4月23日召开的例行新闻发布会上，商务部发言人高峰表示，一季度“宅经济”成为市场热点。商务大数据监测显示，一季度电商直播超过400万场，100多位县长、市长走进直播间，化身带货主播，为当地产品“代言”。市县长们经历了什么？直播后带火的又是什么？

四川省广安市广安区人民政府区长刘永明(右)在直播中为广安柠檬带货

广西天峨县委常委、宣传部长、副县长梁昌旺(左二)的助农直播间

惊 艳

为让网友在直播间多待一会儿，区长自编打油诗、发起抽奖免单
上网一学就会，天生“直播控”

“到了金广安，好事自然来”、“只要7块9，5斤柠檬跟你走”……4月25日下午3点，四川省广安市广安区人民政府区长刘永明走进直播间，通过拼多多电商平台与四川广播电视台主持人李喆一道开启线上直播带货，向全国网友推介广安柠檬。

40分钟的直播时间里，刘永明介绍柠檬的特点、功效以及食用方法。直播间里，刘永明甚至化身“美食主播”，解锁柠檬的花式吃法，如柠檬果干、柠檬糕、柠檬酱，端着用柠檬做成的“泡椒柠檬凤爪”，邀请李喆一道品尝。直播期间，刘永明还发起三次抽奖，被抽中的网友均可获赠两箱广安柠檬。

26日，笔者联系到刘永明。说起自己的首次直播，他称“感觉非常好”。刘永明说了一串数字：“带货直播”吸引全国130余万名网友在线观看和互动，带动广安柠檬在多个平台总计热销12000件，超过6万斤，实现销售额近10万元。

为了这场直播，刘永明做了不少功课。“我提前在抖音上看别人怎么做直播。”刘永明告诉笔者，看了几场直播后，他决定自编一些打油诗加入推介词中，让网友觉得亲切。此外，还在直播中增加抽奖环节，目的是“让网友在直播间多待一会儿，场面更热闹”。

不用花钱打广告，不用再动员机关干部购买、一开会就泡柠檬水喝，刘永明觉得，从最后的直播数据看，这场“直播带货”确实是一次突破和探索，”很值得”。

脸 谱

自掏腰包型、才艺展示型、“学霸级”讲解型……
这些带货风格，你喜欢哪一款？

摆好镜头、打上灯光，直播的一大特点就是赋予了主播个人的“真实性”。直播间里的市县长们不再西装革履，更像一位掏心掏肺跟你分享产品体验的老朋友。当然，这些“老朋友”的业绩也很斐然。拼多多相关负责人提供给笔者一组数据，2月10日起，截至4月20日，拼多多的“市县长当主播，农户多卖货”联合多地市县长打造了近50场“爱心助农”直播，累计售出滞销农产品超过6亿斤，覆盖全国近400个农产区，包括230多个国家级贫困县，帮扶受疫情影响的商家和农户超过18万户。

直播互动效果较好的当属“自掏腰包型”。4月23日，新疆吐鲁番市人民政府副市长马合木提·吾卜卡斯木走进直播间，为吐鲁番的特产葡萄干代言。期间，副市长自掏腰包四次为消费者免单，这种豪爽让直播间的氛围活跃了起来。直播中，除了留言刷屏，不少网友还跟副市长隔着屏幕玩起了互动。

直播氛围较好的当属“亲试产品型”。3月19日，位于菏泽市曹县的180多家企业和商户为消费者在线直播推介了近5000款汉服及周边产品。当晚，曹县县委副书记、县长梁惠民在直播间试穿汉服，并与线上观众交流互动，把整场活动推向高潮。

“才艺展示型”也不在少数。3月29日晚，湖南省安化县委常委、副县长陈灿平进行直播带货。期间，看到直播间涌进几万人后，他掏出手机播放音乐，唱起了《同桌的你》、《成都》和采茶小调。当天晚上，陈灿平的直播吸引了5万多名网友围观，成交近两千单，销售黑茶18.5万元。

“专家学霸型”吸引大量网友围观下单。4月7日，四川省眉山市丹棱县委副书记、县长黄秀航出现在直播间里，为12万亩丹棱顶级桔橙“不知火”代言。从丹棱不知火的由来、历史到产业发展、品种优势、技术特征等，黄秀航信手拈来，展示出“学霸级”的讲解。

推 手

自荐+邀约+推荐，平台给力，主播们很用功
红了主播，火了农货，平台和大数据很给力

以福建省泉州市为例，4月23日，该市及下辖各县市共计6位市县长与参与线上展销会的当地优秀企业组团推介泉州品牌。截至4月24日16点，泉州线上商品展销会累计获得6.73亿次曝光，各产业带直播间累计吸引了8100万消费者围观和下单。

市县长直播带货，红了主播火了农货，谁是背后推手？实际上，一场直播背后有多方的努力。以拼多多探索的“市县长当主播，农户多卖货”助农新模式为例，拼多多相关负责人向笔者介绍，市县长的直播意向通常会有三种方式：一是当地有脱贫攻坚或产业带复工复产迫切需求，需要电商平台助力，政府主动与平台联络；二是平台根据后台大数据分析，挖掘出各地最受网友拼单喜爱的品类，定向发出邀约；其三是各地农业农村厅、商务厅、网信办等脱贫攻坚相关部门推荐。

直播敲定后，市县长们着重筹备与网友互动的内容。“从既往经验看，市县长们一般会从产品种植历史、产业发展、品质特征、如何鉴别和挑选商品等进行商品阐释，同时会趁机推广当地其他产业或者当地其他人文品牌。”上述负责人称，为尽量不占用过多工作时间，许多市县长都会安排下班后的晚上或周末进行直播。此外，为给网友们呈现良好的直播效果，市县长们大多会提前两三天就开始熟悉、完善脚本内容，有的甚至深夜都在与相关部门、平台、商家等讨论直播细节。

“货是带不完的”
市县长直播“带货”的增量与提前量

良性互动，利于建设服务型政府

实际上，市县长直播带货早在2019年初就开始试水了，但此次疫情下的市县长直播带货活动堪称现象级，更加值得关注。“这是疫情之下，地方政府对经济恢复、发展采取的临时性措施。”四川大学公共管理学院副教授雷尚清介绍，在直播间，政府官员卖力带货为产品站台，将自身信誉与产品捆绑在一起，一方面增大产品说服力，另一方面是在一步步拉近与网友之间的关系，并给地方产业带来巨大的推动。服务型的政府，就是在这样的良性互动中所逐步建立的。

市县长“背书”，商品品质有保障

市县长直播带货，或许还有另一层面值得关注。拼多多相关负责人向笔者介绍，筹备直播过程中，直播间由拼多多商家承接，商家可以是平台向政府推荐的行业优质企业，也可以是政府向平台推荐的本地优质企业，均可保障市县长直播主推商品的品质、物流、售后等服务。

抓住机遇，为经济做前瞻性布局

也有网友感到质疑和不解。比如：为什么选择某家企业的产品带货，其背后是否有特殊考虑？还有人认为，市县长的主业是理政不是带货，更重要的是制定普惠性政策。

“产品这么多，市县长一一带货是带不完的。”在雷尚清看来，直播平台的推动下，消费产业链正迅速缩短，也让人窥见其背后农业产业创新和政务服务创新的活力所在。但毕竟直播带货不是政府“主业”，政府应该抓住机遇，积极对地方经济发展做出前瞻性布局，防范相关风险，为地方后续发展积蓄更多动能。

“市县长直播带货对于构建亲清型政商关系也有参考意义。”雷尚清认为，市县长为本地产品和企业站台，拉近了与企业之间的距离，现阶段他们都是无偿参与及贡献，这在很大程度上打消了购买者对产品的疑虑。但值得注意的是，在亲近的同时做到清白，是考验市县长直播带货能否可持续进行的关键要素。

叶 燕 白 茹

社址：山东省菏泽市永昌路289号夏威夷大厦9楼 邮编：274000 经营中心：5921688 发行征订热线：5969500 印刷厂电话：5969583 广告许可证：3729004000010 本期零售：1元/份