



社会工作助力乡村居民直播带货的需求分析与路径探索 ——以湖南省怀化市靖州苗族侗族自治县藕团乡调研发现为例

周姗姗^{1*} 袁梓皓¹ 朱乐怡¹ 陈思妍¹ 陈东玉²

(1. 广东工业大学法学院 2. 广东工业大学经济学院)

摘要: 乡村振兴是政府高度重视的板块。在互联网快速发展的背景下, 乡村振兴迎来巨大的发展机遇。其中, 直播带货与农产品相结合的方式为乡村发展提供了强大助力。提升村民对直播带货的熟练度有利于加快进入直播增收阶段、增加居民收入, 加快农业农村现代化进程。但目前乡村存在直播设备落后、村内村民文化水平低、老龄化加剧、资金短缺等问题。本文通过社会工作视角、基于湖南省靖州市藕团乡直播带货情况, 提出具体解决措施。

关键词: 乡村振兴, 社会工作, 直播带货

Social Work Helps Rural Residents Live Stream Goods Demand analysis and Path Exploration

—Take Lotus Tuan Township, Jingzhou Miao and Dong Autonomous County, Huaihua City, Hunan Province as an Example

Shanshan Zhou Zhihao Yuan Leyi Zhu Siyan Chen Dongyu Chen

基金项目: 广东工业大学 2023 年大学生创新创业省级创新类项目“社会工作助力乡村居民直播带货的需求分析与路径探索”(项目编号: xj20231184050832)

周姗姗: 广东工业大学法学院社会工作专业学生; 袁梓皓: 广东工业大学法学院社会工作专业学生; 朱乐怡: 广东工业大学法学院社会工作专业学生; 陈思妍: 广东工业大学法学院社会工作专业学生; 陈东玉: 广东工业大学经济学院国际经济与贸易专业学生。

© Shuangqing Academic Publishing House Limited All rights reserved.

Article history: Received December 8, 2023 Accepted December 25, 2023 Available online December 27, 2023

To cite this paper: 周姗姗, 袁梓皓, 朱乐怡, 陈思妍, 陈东玉 (2023). 社会工作助力乡村居民直播带货的需求分析与路径探索——以湖南省怀化市靖州苗族侗族自治县藕团乡调研发现为例. 社会科学 & 计算研究, 第3卷, 第1期, 31-44.

Doi: <https://doi.org/10.55375/jssc.2023.3.4>

Abstract: Rural revitalization is a highly prioritized sector for the government. Against the backdrop of rapid internet development, rural revitalization is encountering tremendous opportunities for growth. Among these, the fusion of live streaming sales with agricultural products is providing a powerful impetus for rural development. Improving villagers' proficiency in live streaming sales is conducive to accelerating their entry into the live streaming sales for income augmentation phase, increasing residents' income, and expediting the modernization process of agriculture and rural areas. However, current rural areas face issues such as outdated live streaming equipment, lower cultural literacy among villagers, exacerbated aging populations, and insufficient funds. This paper, from the perspective of social work, based on the live streaming sales situation in Outuan Township, Jingzhou City, Hunan Province, proposes specific solutions to address these challenges

Keywords: *Rural revitalization, Social work, Live streaming*

一、引言

(一)调研背景

农业农村农民问题是关系国计民生的根本性问题。党和国家指出，必须始终把解决好“三农”问题作为全党工作的重中之重，实现乡村振兴。郑红花(2023)指出由于资源的有限性、信息流通的滞后性、乡村居民的保守性等，乡村振兴之路仍困难重重。互联网电商、直播带货等成为赋能乡村振兴的重要手段。为更好助力乡村振兴，使直播更能持久地赋能“三农”，政府部门印发多项文件。近期，《2022—2023 年国家乡村振兴重点帮扶县“农村青年主播”培育工作方案》公布，明确农业农村部、共青团中央联合快手开展“农村青年主播”培育工作，培养一批掌握短视频和直播“新农技”，带动农民增收致富的农村青年主播。本团队响应政策引领，结合专业知识，对社会工作助力乡村居民直播带货展开调研。

(二)调研目的

本次调研主要是了解如何将社会工作与乡村直播带货融合在一起。团队成员通过对湖南省靖州苗族侗族自治县藕团乡进行实地调研，以此为基础探究社会工作对助力乡村居民直播带货的需求和路径，并探索运用社工相关知识助力乡村直播带货、助力乡村振兴的方案。通过调研，我们希望能够较为全面地了解当前乡村居民直播带货的现状，了解到通过直播带货是否能够为乡村建设和居民增收发挥作用，以及当前社会工作助力直播带货所面临的问题和困难，并思考社会工作如何才能更好地助力乡村直播带货，促进乡村振兴。

(三)调研思路

1. 调研地点介绍

广州市大同社会工作服务中心藕团乡大同公益创新平台成立于 2021 年 3 月 7 日，由藕团乡党委政府、广州市大同社会工作服务中心等组织联合搭建。藕团乡大同公益创新平台是怀化市首个主要服务于农村留守困难人群和困境民政对象的平台，旨在培育乡村社会组织，激发乡村活力，加强志愿者和乡村振兴人才培养，促进藕团乡地方特色品牌产业打造与发展，调动高校师生为藕团乡发展提供智力支持、人力支持。2021 年底，藕团乡大同公益创新平台在广州大同机构和广州师佳科技信息公司大力支持下，通过直播来促进湖南怀化靖州苗族侗族自治县藕团乡产业发展，直播带货是大同机构乡村振兴社工的创新工作。广东工业大学法学院公益组织爱满童心团队与藕团乡大同创新平台合作紧密，曾于 2022 年暑假期间在直播间与社会工作者合作为藕团乡村民卖出桃子三百多斤，帮助当地村民获利近 1000 元。

本课题研究与藕团乡大同创新平台展开深度合作。在合作中，我们可以更好地理解社会工作者这一重要角色在助力乡村居民直播带货中的独特作用，以及更好地发现乡村居民直播带货的需求和困难，了解居民们的期望和愿景，并进行深度挖掘，完成社会工作助力乡村居民直播带货的需求分析和路径探索。

2. 调研方法说明

本调研采用半结构式访谈法。赵丹琦(2021)指出半结构式访谈法主要用于深入了解被访者的观点、经验和感受，从而揭示其认知和行为背后的因素。半结构式访谈法既保留了自由谈话的特点，

又在一定程度上引导被访者，使得研究人员能够在不丧失研究问题明确性的同时，灵活应对被访者的话题和观点。

表 1 访谈对象一览表

姓名代号	所属单位	性别	职务
L 社工	藕团乡	女	社会工作者
L 同学	X 大学	女	学生
G 同学	X 大学	女	学生

访谈对象的选择标准：参与湖南藕团乡志愿人员、具有直播带货经验的当地社会工作者。

二、理论基础和乡村直播的文献综述

1. 系统理论

社会工作的系统理论是一般系统理论在社会工作领域的应用。贝塔朗菲、周碧松(1970)提出的一般系统理论，认为生命有机体都是一个完整的系统，各个系统都是一个更大的系统的子系统。系统理论以整体的视角来看待人和社会，而不是将人和社会分割开来。在系统论看来，系统在动态的变化过程中维持稳定和平衡，系统内部的子系统之间不是简单的线性联系，而是存在着多元互动或互为因果的循环关系，系统及子系统与外界的关系是一种积极的互动关系。因此，在进行社会工作对助力乡村居民直播带货的需求分析和路径探索中，团队不仅仅只关注到社会工作在链接乡村居民与直播带货方面所发挥的作用，还关注到社会工作在助力过程中链接电商平台以打通产业链、形成品牌，借此提高居民收入，推动乡村振兴的作用。借助系统理论，团队把社会工作助力乡村居民直播带货置于整体之中，更加全面地考虑到各方面的影响和作用。

2. 增强权能理论

索罗门(1976)在《黑人的增强权能：被压迫社区里的社会工作》中提出增强权能是指增强人的权利和能力。增强权能取向的社会工作认为，个人需求不足和问题的出现是环境对个人的压迫造成的，社会工作者为受助人提供帮助时应该着重于增强服务对象的权能，以对抗外在环境和优势群体的压迫，改变其无权状态。团队与社会工作者在助力过程中充分发挥鼓励者、资源连接者、增强能力者，鼓励乡村居民与社会环境积极互动，如参与直播体验课程，以促进其内在潜能的发挥，帮助乡村居民破除各种直接或间接的壁垒。

习近平总书记在党的二十大报告中指出，要全面推进乡村振兴，扎实推进乡村产业、人才、文化、生态、组织振兴。乡村振兴战略作为中共十九大作出重大决策部署，是新时代“三农”工作的总抓手。而作为新常态下社会治理的重要推手，社会工作在乡村振兴方面的独特优势和突出作用也被越来越多人所熟知，如何发挥社会工作的独特优势和突出作用助力乡村振兴正在成为一个社会议题。

在互联网的加持下，农村数字化发展成为带动乡村振兴的重要抓手。直播作为数字化的代表，成为新媒体传播的一种重要方式。林晓祥(2020)提出直播带货的方式推销产品事实上已经非常普及。位于福建省厦门市西北部山区的顶顶村在社会工作者的助力下，打造“茭白节”特色品牌，将茭白产业和现有的乡村旅游业结合起来，链接媒体资源为茭白节造势，取得喜人成绩。徐

雯雯(2021)通过广州市黄埔区社工携手各单位举办“走进黄埔——直播乡村促振兴光彩事业专场活动”，向全国网友介绍大吉沙岛(徐雯雯, 2021-11-30)^[2]。无论是顶顶村，还是大吉沙岛，都运用直播的方式，结合当地特色，打造品牌，以带动经济发展，进而促进乡村振兴。社会工作助力乡村居民直播带货的需求分析与路径探索项目组以湖南省藕团乡三桥村为实践地点，利用当地优势，提前利用公众号、朋友圈、直播平台等进行宣传，通过多次开展直播活动，吸引更多人关注并购买三桥村的特色农产品，提高当地特色农产品，如桃子、富硒米等的知名度。同时，在三桥村农产品直播发展的过程，社工也在致力于推动三桥村打造特色农产品品牌和生产链，是三桥村的农产品生产形成闭环，更好带动当地经济、文化等方面发展，以此促进乡村振兴。

根据商务部《中国电子商务报告(2020)》报告显示农产品网络销售额自 2016 年的 1589 亿元增长到 4221 亿元仅仅用了 6 年时间。宋丽芳，高鹏(2023)提出直播带货助农模式在乡村振兴中有提高农产品网络零售额、促进农户增收、赋能乡村人才振兴的实践意义，但同时也存在农产品选品评级标准参差不齐、带货主播流量与变现能力不一、法律法规纠纷裁定等各方面的的问题。因此直播带货绝不仅仅只是能不能把农产品销售出去的问题，还有如何保障农产品质量和售后服务等各方面的的问题。卓彩琴(2023)认为社会工作依据其独特优势，可以在农民和顾客之间架起桥梁，帮助农民链接电商、直播平台甚至是企业，让直播带货成为当地生产发展的重要推动力。针对目前直播带货过程中已经呈现的种种问题，可通过建立村级社工站，发挥社工“枢纽+增能”的作用；兰树记(2021)认为吸引青年人才返乡，建立高素质直播队伍；完善供应体系，特别是仓储保鲜冷链物流等等。

本项目的实践地点藕团乡三桥村目前社会工作通过直播带货这一方式助力乡村振兴尚处在一个比较稚嫩的阶段。因此通过对其他地方相关做法的参考和借鉴，可以起到合理规避不必要风险和问题的效果。从而，社会工作助力乡村居民直播带货的需求分析和路径探索也就明晰了。

三、调研发现

(一)藕团乡三桥村居民直播带货的概况

1. 社工主导直播，开拓农产品新销路

近年来，随着直播带货潮流的兴起，藕团乡当地社工开始通过开展直播带货的方式帮助当地村民销售农产品，打开了销路，使村民的农产品滞销状况得到改善。当地社工因其公信力强，深受广大村民的信任。村民们都乐于将自己的农产品交由社工帮助进行直播售卖。由此，社工进行直播带货的服务受众面更为宽广，农村中常见的高龄留守人群也得以从中受益。其次，通过直播带货进行农产品销售的方式对于当地村民通过集市售卖的传统方式相比，直播带货能给村民带来更高的经济收益，且节省了较多的人力成本，无需舟车劳顿。因此，社工主导的直播带货在藕团乡当地获得了极高的认可度与民心支持。

2. 社工链接资源，政企合力促发展

当地乡政府为农产品直播带货提供硬件支持，协助进行直播基地建设。据了解，藕团乡目前已搭建了三个可进行外景直播的场地供社工进行直播。在线上直播平台搭建方面，藕团乡社工获得了一家广州的企业支持，先前主要通过微信视频号进行直播，由企业负责处理后台工作，为社工直播带货提供技术服务。得益于当地多样化的农产品条件，藕团乡社工开设了两个直播间，分别销售山

货与农副产品。同时，当地的富硒米，富硒柑等作物成为了特色产品，具有一定知名度，正朝着形成品牌化的方向稳步发展。

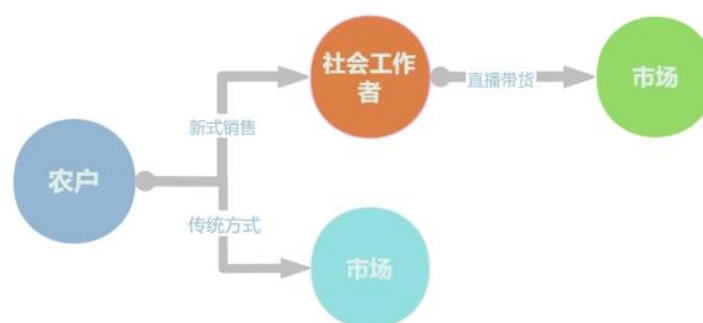


图 1 乡村居民销售产品路径图

(二)藕团乡三桥村居民直播带货的特点

1. 农产品货源可靠，种类多种多样

当地村民将自家种植的农产品交由社工进行直播售卖，村民供货成为产品的主要来源。同时，得益于当地的地理条件，直播带货的核心产品为山货与农副产品。

2. 特色农产品竞争力较强

当地社工直播带货的特色产品以富硒米和富硒柑为主，深受消费者喜爱。

3. 社工发挥核心作用，专业价值得以体现

社工通过发挥其良好社会口碑等优势，为当地村民农产品销售拓展新销路，并积极链接多方资源，不断改善直播带货的条件，提高直播带货的经营能力。

(三)藕团乡三桥村居民直播带货的困难

1. 直播带货条件欠缺

藕团乡经济条件相对落后。直播设备简单，网络状况在部分区域不佳，影响直播效果。村民大多数采取手机直播等方式进行露天直播。而露天直播易受天气影响，且直播位置处于山坡阳面，直面太阳光，手机容易发热影响直播效果。其次，藕团乡交通状况待改进。三桥村所处地理位置相对闭塞，村民出行不便，当地村民出售商品一般是通过坐公交去镇上赶集的方式销售商品，但公交一小时只有一趟，直播发货极不方便。

2. 产品市场竞争力不强

藕团乡当地居民知识水平不高。当地居民主要为老人、小孩。大部分成年人没有接受系统的知识教学，知识储备有限，存在不识字的情况。当地居民以种田、种地、种水果等体力活为生，没有接受过专业教育，不了解直播相关内容，包括直播流程、直播过程中的操作、直播变现逻辑、上商品链接等操作。其次，产业链不完整。目前三桥村直播商品大部分是初级产品，未对一些产品进行加工增加产品附加值，延长自身产业链，也导致产品较为单一。



图 2 乡村直播带货困难预览图

四、优化乡村居民直播带货需求分析与路径探索和社工参与方式

(一)乡村居民直播带货的需求分析

1. 藕团乡直播带货的需求及回应情况

(1)直播带货的需求分析

政府加大支持力度的需求。目前，虽然政府已经投资给当地建立直播基地，但仍存在许多关键问题，还需要政府继续大力支持。当地人口组成以老人、儿童为主，社工可以联合当地政府呼吁各地青年前来建设藕团乡，号召当地青年返乡支援家乡建设，为藕团乡发展增添新鲜血液。此外，社会工作者可以积极向政府等有关部门申请资金和资源来建立多个直播带货平台，并为该平台提供技术支持和科学指导，以此提高直播带来的经济效益。

物流公司配套服务的需求。在物流运输方面，当地只有一个私人经营的快递收发商，由于藕团乡直播成交量的不固定及其他因素，当地居民难以与快递收发商达成合作，争取更低廉的物流运输价格，导致经营成本提高。社工可以积极与当地的快递收发商沟通协商或争取与其它物流公司达成合作，在该地增开快递收发站。通过合作共赢，平衡商家与村民间的利益，降低村民的经营成本。

(2)直播带货的回应情况

政府拨款建设直播基地。根据当地社工反应，藕团乡进行了多次直播后，直播取得一定成效，但仍存在诸多问题没有得到解决。比如当地直播多为户外直播、露天直播。露天直播对设备的要求也相应较高，当地的直播设备多为个人的手机，直播时手机直对太阳，容易发热关机，影响直播效果。当地政府十分重视居民的反馈和建议，在藕团乡投资建立 2 个直播基地，优化当地的直播环境，减轻了环境对直播的负面影响。

政府牵头加强直播宣传。靖州为全国电子商务进农村综合示范项目县。近年来，该县不断优化电商发展环境，实现了县、乡、村电子商务服务全覆盖，助力“扶贫产品”出山。2022 年，靖州电

子商务交易额超过 2 亿元。同时，靖州县商科工信局牵头，开展“直播带货专列”活动，邀请了张家界优选直播团队，联合抖音官方山货上头条项目组，开展溯源湖南优质地标农产品系列活动。

多方合作增加直播培训。藕团乡所在的靖州县经常开展培训，针对直播平台操作、电商运营、规范指南、实操过程中可能遇到的问题，以及直播带货技巧和直播销售策略等方面进行“面对面”、“手把手”实操培训。靖州县人力资源部牵头举办“2021 湖南靖州直播带货 PK 赛”。参赛人员集中接受了十多天的直播带货培训，从直播带货技巧、拍摄手法、视频剪辑等方面全面提升参赛人员水平和能力。在赛中将培训学到的理论知识运用到实际直播操作中。

专业团队提供技术援助。藕团乡与广州市大同社会工作服务中心共同合作开展乡村振兴数字化三桥村项目。该项目搭建了名为“三桥村”的微信小程序，里面建有十个板块，分为概况、特产、风光、山货直播等。这一平台已为周边 200 多户村民提供数字化服务，从电子商务到直播带货，打开了乡土文化产品新销路。由于藕团乡社工即直播人员对直播平台、直播数据分析、变现等操作不熟悉，藕团乡与广州某公司达成合作，由该公司派出人手负责藕团乡在微信视频号直播的后台操作，提供技术援助。

2. 藕团乡直播带货的困境及发展方向

(1) 藕团乡直播带货的困境

当地人口老龄化严重，难以满足劳动力需求。根据对当地社工和本校学姐的访谈结果，当地居民多为老人和小孩。在访谈中，我们发现，该地区老龄化情况比较严重。根据当地官方数据，60 岁及以上人口占总人口比例已经超过 23%，其中 65 岁及以上的老年人口比例超过 19%。当地居民多为老年人，且很多老年人都存在健康问题。同时由于人口老龄化的趋势，也导致了当地劳动力和服务需求的调整 and 改变。这种情况带来的影响不仅局限于社会和人口结构，还可能对当地经济和社会发展产生长远的影响。

当地居民知识水平较低，未掌握直播相关技能。根据 2021 年靖州县第七次全国人口普查公报，藕团乡常住人口为 8589 人，但其中接受过高中及以上教育的只有 637 人，大专及以上学历的 278 人；当地人口的平均受教育年限为 8.59 年。接受教育程度低的人群可能有产品知识的缺失，导致他们无法对产品进行准确且充分地描述。消费者在购买前需要了解产品的细节，并期望主播能够清晰地解释产品的特点和优点，两者之间的矛盾可能会在直播带货过程中产生隐性冲突。没有接受过专业教育的居民在销售技巧和市场营销策略方面也存在短板。此类居民未掌握吸引观众注意力的有效方法，无法将产品推销给观众并提高转化率，增加销售额。如果在直播带货过程中无法让观众感到兴趣并愿意购买，则直播的效益会受到限制。

此外，知识水平较低的居民也可能缺乏团队合作精神和沟通能力，而在直播带货的过程中这些特质非常必要。直播带货需要与品牌商、团队成员以及其他相关人员进行沟通和协作。如果居民们不具备这些方面的能力，则可能会影响到直播带货的质量和效益。

(2) 藕团乡直播带货的发展方向

近年来，随着网络直播带货越来越火热，越来越多的地方开始出台相关的政策和规定，以进一步促进直播带货业务的发展。藕团乡部分行政部门也发布一些支持直播带货的政策，例如提供补贴、

降低税收等措施，以促进当地直播产业的快速发展。根据当地居民的回应：通过平台，收入比以前增加了 5000 多元。

但同时，由于主播和直播团队没有接受专业的直播培训、没有制定专属的营销策略、直播内容不够精彩等原因，导致长期的稳定直播受限。直播带货的难题频出，比如：直播带货的流程十分复杂，需要包括目标客户挑选、产品介绍、交互互动、价格促销等步骤，如果其中一个环节出现问题，都可能导致购买意愿的流失。

因此，藕团乡的社工助力直播带货的发展方向为通过社工直播的方式，不断完善社工直播技能达到增加农产品销量，同时发挥社工链接者角色，联动多方将农产品产业化种植，开创产业链，吸引农村青年回流，助力乡村振兴。

(二)优化居民直播带货的路径分析

贝塔朗菲、周碧松(1970)提出的一般系统理论在动态的变化过程中维持稳定和平衡，系统内部的子系统之间不是简单的线性联系，而是存在着多元互动或互为因果的循环关系，系统及子系统与外界的关系是一种积极的互动关系。社会工作者要解决服务对象的困难和问题就需要整合多方资源，以整体的视角来看待人和社会，而不是将各个子系统分割开来。社工可以利用自身独特优势，充当资源连接者的作用。争取多方资源，包括以下几个方面：

1. 加强政策引领，强化政府支持

目前，政府已经投资给当地建立直播基地，但仍存在许多问题的解决需要政府的大力支持。黄海平(2023)提出社工可以进行建言献策，推动政策落实到实际当中来，强化政府对项目的支持。更大力度的创业政策支持和优质就业环境的打造是吸引青年返乡的长期性因素。政府通过减税补贴等方式呼吁各地青年建设藕团乡，号召当地青年返乡建设家乡，为藕团乡增添新鲜血液。社会工作者可以积极向政府等有关部门申请资金和资源来建立多个直播带货平台，并为该平台提供技术支持和科学指导，同时协商畅通物流，以此打通直播带货的全过程。

2. 拓展合作主体，牵引多方协作

藕团乡当地只有一个私人经营的快递收发商，由于藕团乡直播成交量的不固定或其他因素，当地居民不能和快递收发商达成合作。社工应积极与当地的快递收发商沟通交流或争取与其它物流公司达成合作，申请能在该地多开快递收发站。通过合作的方式，平衡商家与村民间的利益，减少村民的经营成本。同时，也可以寻找直播资源，邀请成熟直播团队到当地进行试播，鼓励当地居民与专业团队进行交流学习。通过与外界的公司或运营商达成合作，一是系统的教授当地居民如何使用直播软件、直播间的所有功能和操作步骤、直播变现逻辑等；二是教他们一些直播的技巧，直播时镜头的角度、介绍产品的话术、直播画面的打磨。为了丰富直播产品，社工发挥资源链接者的角色，与企业合作，增加附加产品的生产和销售，延长产业链。通过拓展合作主体，牵引多方协作，使得藕团乡直播带货的整个链条完善，减少市场的冲击和威胁，增加核心竞争力。

3. 优化直播内容，强化带货技能

在当前的直播带货大潮中，乡村居民也参与其中，成为直播带货的一份子。然而，乡村居民大多数没有接受过现代化的电商和直播带货教育，缺乏相应的意识和技能，这使得他们在直播带货中

处于劣势地位。因此，强化培育乡村居民直播带货意识是非常重要的。胡宇晗，王黎(2022)提出通过对农民进行直播带货相关培训，完成农业人才从传统农人向“互联网+新型农民”的转型，对乡村直播带货可持续发展具有深远意义。我们认为，社会工作助力乡村居民直播带货最不容忽视的方面即为优化直播内容，强化直播技能。优秀的直播内容和产品才是持续发展的底气。优势视角强调评估服务对象的问题和需要时要善于发现和挖掘他们的优点，运用服务对象的优点和自身资源，帮助他们解决问题，同时，强调服务对象自我能力的提升。



图 3 直播间优化内容方向

(1)发掘乡村居民独特优势

赵明思(2013a)指出优势视角即员工是组织最重要的资产之一，因此直播企业和主播需要注重居民能力的培训和发展，激发居民的学习兴趣和工作热情，提高工作效率和质量，帮助当地居民通过优势视角的思考方式，找到他们在产品、市场、营销等方面的优势和发展潜力，结合这些优势和潜能，形成独特的品牌优势、加强品牌竞争力。

(2)提升居民持续学习意识

赵明思(2013b)优势视角认为组织需要不断进行学习和创新以应对市场的变化和竞争的挑战。这可以帮助当地居民通过学习和改善产品质量、延长产业链、增加创新性等手段，满足用户对产品创新的需求，对产品的要求，从而提高用户满意度。居民拥有较高的直播技巧可以通过线上的互动形式，用更生动新颖的方式推广土特产、农产品等各类产品，提高消费者的购买意愿和信任度、忠诚度，从而增加自身的收益和竞争力。

其次，持续学习直播带货技能可以提高居民职业竞争力。直播带货需要主播具备一定的演讲技巧、营销策略和产品知识。在竞争激烈的直播商战中，通过学习掌握这些技能和知识，可以提高当地居民在乡村振兴直播板块的竞争力和竞争优势。

(3)加强居民交流沟通能力

首先，当地居民需要和经销商、发货商、顾客等不同人群交流，社会工作者可以通过社会工作专业技巧激发当地居民的潜能，让他们具备与不同人群打交道、交流沟通的能力。乡村直播带货需要主播具备一定的沟通技巧和表达能力。主播要通过语言、形象、互动等方式，吸引消费者的注意力和信任度，从而促进消费转化和销售额的增长。其次，如果主播缺乏良好的沟通能力，那么很难吸引和留住消费者，失败率也会增大。乡村直播带货虽然是在线上的平台上进行，但它需要主播与

消费者之间建立起一种基于信任的良性互动的关系。只有主播沟通能力强、产品介绍清晰，才能与消费者建立良好的互动关系，增加自身的影响力和市场竞争力。最后，加强居民沟通能力还可以给不同人群留下好的印象，让他们在工作对接中尽职地完成任务。因此，乡村直播带货里涉及到了语言表达、交流合作等多方面的问题，只有加强居民沟通能力，才能更好地促进直播带货朝美好的方向前进。

(4)强化居民直播技能

优化直播呈现，增强引流效果。直播带货不仅要增强居民的思想、意识以及沟通等方面能力，也要优化居民的直播内容。

首先要构建与带货内容相契合的直播间氛围。对直播间进行包装是直播间引流的首要工作，具体包括直播间的封面、简介、标题、头像。当直播间链接入口呈现给消费者时，这些要素即为消费者对直播间的第一印象打下重要基础。对直播间进行精细包装，有益于吸引消费者眼球，提高消费者点进直播间进行进一步了解的欲望。其次，直播场地的装饰也应与直播主题带货内容相契合。当硬件设施得以支持进行长时间户外直播时，可优先选择在田间地头进行直播带货；如选择在夜间进行直播，则可通过各类补光灯布光+绿幕合成田野背景，打造符合商品内容的直播间环境。通过构建优良的直播间氛围，将对消费者的购买欲有一定提高作用，同时也将促进直播间的宣传推广，扩大直播影响力，吸引更多消费者，提高直播间经济效益。

其次，拓宽宣传渠道，扩大乡村直播带货影响。直播间宣传不仅仅局限于当前直播平台内部，还可以将直播间宣传铺向更多时下拥有较多用户群体的社交平台，如：微薄、微信、今日头条、抖音、快手等。通过在各大社交平台开设专用帐号，适时发布与直播相关的内容，包括但不限于直播预告、直播总结、直播精彩片段、直播商品简介、乡村生活故事、特惠活动通知等，增加消费者的好奇心；通过乡村生活故事引起消费者共鸣，激发消费欲望。通过宣传渠道的拓宽，将使越来越多人通过各种各样的途径关注到乡村直播带货，知名度也随之不断提高。随着影响力不断发展，直播硬件设施也应相应优化升级，使之得以实现多平台，同机位，同时直播，实现流量变现受益最大化，增加直播带货收入。

关注目标受众，提高直播效果。想要通过直播带货给当地带来可观的利润，不仅需要政府等部门的大力支持、强化乡村居民直播带货技能，更重要的是真正在直播观众、平台、内容、数据以及后台管理方面着手改进，以此改善直播带货的效果。

首先定位好目标受众，选择合适的平台。了解目标受众的特点、需求和购买习惯，例如年龄、性别、喜好等。这可以通过调研、数据分析和市场细分来进行。根据目标受众的特点选择合适的直播平台，如抖音、快手、微博等。每个平台的用户特点和消费习惯不同，需要根据产品类型和目标受众的偏好做出选择。此外，了解竞争对手在哪些平台上进行直播带货，以及他们的目标受众是谁，可以帮助你更好地定位自己的目标受众并找到合适的平台。此外，了解行业趋势和市场需求，可以帮助你选择有潜力和机会的平台和目标受众。

定位好受众之后，更重要的是建立信任与互动关系。直播带货是一种通过实时直播的方式进行商品展示和销售的方法，其中信任和互动对于成功吸引观众并促使他们产生购买欲望非常重要。选

择有良好口碑的主播来进行直播带货可以增加观众对商品和推荐的信任度。主播应该具备一定专业知识和经验，并能提供真实、可靠的评价和建议。直播时与观众保持良好的互动，回答观众提出的问题，解决疑虑。可以通过直播中的互动功能、私信沟通等与观众保持联系，建立信任关系。此外，直播带货需要真实展示商品，包括外观、功能和效果等。主播应该诚实地描述产品，并尽可能展示产品的真实使用场景，使观众能够更好地了解商品。

最后需要优化购买路径，进行数据的分析与改进。简化产品购买的流程，提供便捷的购买链接或二维码，使观众能够在直播过程中直接购买。同时，提供多种支付方式和购买保障，增强购买的信心。定期分析直播数据，了解观众的行为，对直播过程进行评估和改进。根据数据分析结果，调整内容、时间、平台等，提高直播效果和销售转化率。



图 4 强化居民直播技能的路径分析

4. 发挥社工优势，促进资源链接

正如前文所提及的，无论是在强化政府支持、牵动多方协作、优化直播内容等各方面，社会工作都将在其中发挥重要作用。一方面，在藕团乡这样发展比较滞后的小乡村里，开始发展直播带货往往十分艰难。由于大量青年人口外流，乡村成为名副其实的“空心村”，往往没有青年企业家一类人物带领乡村振兴。如此以来，社会工作者的带头作用显得十分重要。经过调研，我们发现藕团乡大同社工目前正在发挥着这样一种带头作用，当地社工亲身参与直播全过程，充分发挥社工优势。另一方面，当直播带货发展情况好转以后，社工应该发挥更重要的资源链接者的角色以及知识传授者，帮助当地居民亲身参与直播。社工并不是推出直播，而是在各个环节引领乡村居民进行直播。由此，社会工作助力乡村居民直播带货有能够有更加长效、稳定地发展，实现居民的增收，进而实现乡村振兴。

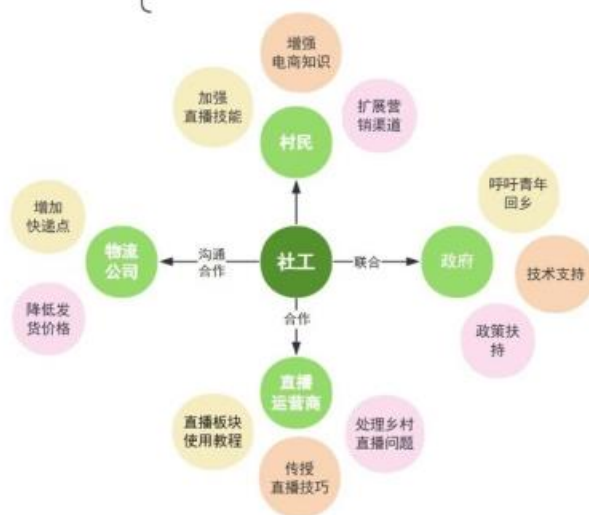


图 5 社会工作者助力直播路径分析

五、结论

通过参与将社会工作与乡村直播带货融合的研究，社工、当地以及社会各方面都可能发生积极的变化。以下是可能出现的一些积极变化：

社工：社会工作的接入，为工作提供了更多创新的可能。比如，建立了更多与居民和企业的联系，促进了社区内各方的合作和发展；提高了社区内的经济活跃度，增加了居民的收入机会；提升了社工在社区中的知名度和影响力。

当地：带动了乡村经济的发展，增加了当地居民的就业机会和收入；增加了当地产品和农产品的销售渠道，提升了产品的价值和知名度；促进了农村居民的消费，提高了生活水平和农村的整体发展水平；引导了当地社区的转型升级，培养了更多创业者和优质产品。

社会评价：认可并支持将社会工作与新兴业态结合起来，发挥了社工专业的新优势；赞扬并关注乡村直播带货的形式创新，认为这是推动农村发展的一种有效途径；对研究的成果表示关注和兴趣，希望扩大该模式的推广范围。感受到了社会责任的体现，认为此举有助于缩小城乡差距和促进社会公平发展。

参考文献:

- [1] 郑红花(2023). 新形势时代下跨境电商直播发展策略研究. 中国市场(15), 185-188.
doi:10.13939/j.cnki.zgsc.2023.15.185.
- [2] 赵丹琦(2021). 质性研究中半结构式访谈法的运用. 卫星电视与宽带多媒体, 2021(21):146-147149
- [3] 贝塔朗菲、周碧松(1990). 拉兹洛《系统哲学导论》一书序. 内蒙古社会科学(文史哲版)(04), 20-22
- [4] 林晓祥(2020). 顶上人家的幸福路——社工助力乡村振兴案例一则. 中国社会工作(07), 38.
- [5] 莫岱青 & 张周平(2021). 《2020 年度中国电子商务投融资市场数据报告》发布. 计算机与网络(04), 7.
- [6] 徐雯雯(2021). 广州“直播乡村促振兴”光彩事业专场活动走进黄埔. 中华工商时报, 005.
- [7] 宋丽芳 & 高鹏(2023). 直播带货助农模式在乡村振兴中的实践意义. 农村经济与科技(06), 235-238.
- [8] 卓彩琴(2023). 枢纽+增能: 村级社工站助力乡村振兴的两大功能. 中国社会工作(03), 8.
- [9] 兰树记(2021). 培养返乡在乡青年社工成为乡村振兴的重要人才力量. 中国社会工作(13), 12.
- [10] 黄海平(2023). 返乡青年回嵌乡镇: 双重理性、城乡推拉力与生产重建. 青年探索(03), 33-43.
doi:10.13583/j.cnki.issn1004-3780.2023.03.004.
- [11] 胡宇晗 & 王黎(2022). 乡村振兴背景下发展农产品直播带货的思考与对策. 价格理论与实践(04), 185-188+208. doi:10.19851/j.cnki.CN11-1010/F.2022.04.151.
- [12] 赵明思(2013). 优势视角: 社会工作理论与实践新模式. 社会福利(理论版)(08), 15-19.