

闹，由于带货主播多是“网红”，产品下单和走货速度不错。记者随机采访的几位商家均表示，店里的产品正排队等主播带货。目前，直播销售成为农产品销售的主渠道。

近年来，网络直播带货潮流迅速兴起，席卷了整个电子商务领域。为提高产品竞争力和市场占有率，云南在农产品电子商务建设中，高度重视直播带货等新业态的发展。

自2019年开始，由商务、农业农村、网信、市场监管等多部门联动，积极协调对接抖音、快手等直播平台及今日头条、火山、西瓜等短视频平台入驻云南各类电商园区、龙头企业，通过线上图文、视频、直播等方式宣传和销售云南农特产品。同时，还引导、培训和支持电商企业、合作社、种养大户等开展直播带货，先后建成瑞丽翡翠、云南普洱茶、昆明生鲜、大理鹤庆银器等直播带货示范基地，助力云南农产品上行。此外，云南还完善和探索生鲜果蔬等“无接触配送”“社区团购+集中配送”等新

模式，在昆明等中心城市打造了“一刻钟便民生活服务圈”新模式，助力农产品销售。

与此同时，云南将扶持电子商务市场主体作为增强农产品市场竞争力的重要路子，先后以企业、合作社、种养大户等为重点，开展“电商扶贫优秀农特产品”“电商扶贫重点农特产品”等项目；针对农民和创业青年，2021年开展总量达8.19万人次的电子商务培训，使全省农产品电子商务市场主体不断壮大。截至目前，全省累计网商数量达77.5万余家，其中涉农网商数量占比较大，市场主体规模效益不断提升，云南农产品电商市场竞争力进一步增强。

据数据监测，今年一季度，全省网络零售额达339.37亿元，同比增长17.54%。其中，农村网络零售额180.77亿元，同比增长13.27%，占全省网络零售总额的53.27%；农产品网络零售额90.63亿元，同比增长22.74%。可见，电商助农增收成效凸显。

本刊记者 刘宇 / 文图



楚雄市商务部门组织农民开展直播带货培训