

农趣直播秀：云上养殖，田间直达

李美蓓 金恒宇 王以萱 黄奕 张学君 朱煜晴

DOI:10.12238/as.v8i7.3152

[摘要] 本项目旨在开发一款农产品云养殖APP,结合综艺直播促进当地农产品销售,带动就业增长,并推动当地旅游业的发展。用户可以通过APP实时监测自己养殖的农作物,并在成熟时亲自采摘或享受物流送货服务。与此同时,在农作物原产地开展直播活动,将直播剪辑成综艺。在作物成熟期,通过直播卖货的方式,促进当地农产品的销售,增加农民收入,推动当地经济发展。

[关键词] 乡村振兴; 综艺直播; 线上云养殖; 三农电商

中图分类号: S731.7 文献标识码: A

Agricultural Fun Live Show: Cloud based Breeding, Direct Access to Fields

Meiqian Li Hengyu Jin Yixuan Wang Yi Huang Xuejun Zhang Yuqing Zhu

[Abstract] This project aims to develop a cloud farming APP for agricultural products, which combines live variety shows to promote local agricultural product sales, drive employment growth, and promote the development of local tourism industry. Users can monitor their crops in real-time through the app and personally pick or enjoy logistics delivery services when they are ripe. At the same time, live streaming activities will be carried out in the origin of crops, and the live broadcasts will be edited into variety shows. During the maturity period of crops, live streaming sales are used to promote the sales of local agricultural products, increase farmers' income, and drive local economic development.

[Key words] rural revitalization; Live variety shows; Online cloud farming; E-commerce for agriculture, rural areas and farmers

引言

“农趣直播秀”的探索,终是一场打破边界的连接,它让城乡情感跨越山海,让农耕智慧融入数字浪潮,让每个人都成为乡村振兴的参与者。

当直播间里稻穗摇曳,云养账户果实渐丰,冷链物流鲜味直达,项目已超越销售本身——是乡土教育课,是创业孵化器,更是乡村振兴的生动注脚。

未来,我们将持续以技术为翼、创意为帆,让更多农产品走出乡野,让乡村文化绽放光彩,让“云上养殖,田间直达”成为共同富裕范本,让农业有奔头、农民有尊严、农村更宜居。

1 农趣直播秀项目简介

1.1 项目定位

在互联网技术迅猛发展的背景下,网络直播和电子商务平台广泛普及,改变了消费者购物方式。“三农”问题日益严峻,农民增收、农业发展、乡村振兴成为国家战略重要议题。

本项目提出创新解决方案,通过综艺直播、线上云养殖与电商模式结合,打造兼具娱乐性和农业推动作用的新型项目,定位为“云端综艺直播+云养助力三农电商”,着力构建集娱乐、互动、购物于一体的综合性平台。

1.2 项目核心运营方式

采用“直播+综艺”的方式,吸引广大受众。在小麦抽穗、水稻扬花、果实成熟等关键时期,邀请网红、达人、高校学生等参与,进行24小时现场直播,通过高清摄像头让用户零距离感受到大自然的神奇和农作物的生命活力。直播中,我们邀请当地农民担任指导员,并对直播内容进行精心剪辑,打造出一档独具特色的综艺节目。

用户通过云养农业APP体验线上养殖趣味。在专业指导下,用户可以在APP上选择自己喜欢的农产品进行种植,如蔬菜、水果等,用户亲自参与到农事活动中,体验丰收的喜悦。同时“云养农业”APP内置社交功能,用户可以与其他养殖者互动交流,分享养殖心得,形成良好的社交氛围。

电商销售推动当地经济增长。项目将搭建一个集展示、推广、销售于一体的农产品电商平台,实现农产品从田间到餐桌的一站式服务。通过电商平台,产品附加值得到提高,销售渠道获得有效拓宽,收入实现增长。^[1]

项目推动农业旅游的开发,打造乡村新名片。项目将整合当地农业资源,开发农业旅游项目,如农家乐、采摘园、农耕体验等。同时我们还定期举办农产品展销会、农民丰收节等活动,

提升当地农业品牌的知名度,促进乡村旅游发展。农业旅游的发展将带动餐饮、住宿、交通等相关产业发展,为当地创造更多就业机会,实现共同富裕。

2 农趣直播秀的多元价值实现

2.1 助力农业生产

三农电商的出现,极大地拓宽了农产品的销售渠道。它打破地域限制,让农产品面向全国乃至全球消费者,减少中间环节,提高农民收益。

项目的销售模式要求农产品具有一致的品质和规格,这促使生产者采用标准化、规模化的生产以提高产品竞争力和生产效率,进一步推动了农业产业的集聚和升级。物联网设备的广泛应用使得农作物的生长状态、土壤湿度、病虫害等信息能够实时监控,实现了精准农业。

2.2 激发农村活力

电商发展对农村网络、物流等基础设施提出更高要求。一些农村地区实现了光纤网络和4G/5G网络的覆盖,为电商发展提供了坚实的基础,物流企业纷纷下沉,在农村增设网点、开辟专线。如京东物流在农村布局“产地仓”,缩短农产品运输时间,降低损耗,同时方便农村居民网购生活用品,促进城乡物资双向流通。

三农电商催生了农村直播带货、产地直发等新业态。除了农产品销售,还会促进农产品加工、包装、物流等产业的发展。在出售新鲜水果的基础上,将新鲜的水果加工成果干、果酱等,不仅延长了农产品的保质期,还增加了产品的附加值。

电商的发展促使农村居民更多地接触和使用互联网技术,提升农村居民的数字素养。农民在参与电商活动的过程中,可以接触到外界的新技术、新理念。同时,也可以将农村的传统文化、特色产品等信息传播出去,加强农村与外界的交流,增强农民文化认同感和自豪感,使他们更加积极地挖掘展示农村文化。^[2]

2.3 改善农民生活

电子商务平台的兴起为农民提供了新的经济收益和消费选择。农民可以将闲置的房屋、土地等资源出租给电商企业用于仓储、物流或包装等,既提高了资源的利用率,也为农民带来了额外的租金收入。同时,电商的发展使农民能够更方便地购买到来自全国各地的商品,丰富了他们的消费选择。

随着农民通过电商平台获得更多的经济收益,他们在市场中的话语权也随之增强。农民不再是单纯的生产者,而是成为了市场交易的积极参与者;他们不再是传统意义上的“面朝黄土背朝天”的劳动者,而是能够适应现代市场经济需求的创新者和创业者,这种转变不仅有助于打破传统的社会结构,也为构建更加平等、和谐的社会关系奠定了基础。

2.4 创造社会效益

三农电商是乡村振兴战略中产业振兴的重要组成部分。它能够激活农村产业发展活力,促进农村经济繁荣、生态宜居、乡风文明、治理有效,助力乡村振兴战略的全面实现。通过电商平

台可以精准助力脱贫,实现产销对接和从“输血”到“造血”的转变。

电商的发展吸引了一批有知识、有技术的年轻人返乡创业。他们带回了城市的新理念、新技术,为农村电商的持续发展注入了新的活力,也改善了农村人才结构,改变农村人口“空心化”现状。

农村与城市的社会观念获得革新与融合。面对电商平台的竞争,农民转变传统观念,开始注重产品质量、包装、品牌。以“酒香不怕巷子深”变为主动营销,通过品牌塑造、认证标识,在电商竞争中脱颖而出。城市消费者通过电商了解农村风土人情、传统技艺,农村居民也接触到都市时尚、流行文化,增进了城乡相互交流,打破文化隔阂。

3 农趣直播秀项目发展目标与规划

提升农产品品牌影响力是我们工作的核心之一。通过综艺直播,我们能够吸引大量观众的关注,将农产品的独特魅力和价值传递给更多人。而云养模式则让消费者能够亲身体验农产品的生长过程,增强对农产品的信任感和归属感。通过云端综艺直播的广泛传播和云养的互动体验方式,打造具有地方特色的农产品品牌。

促进农民增收致富是我们工作的根本目标。通过综艺直播和云养模式吸引消费者的关注,来拓宽农产品的销售渠道,带动农产品销售,提高农产品的附加值,助力农民增收致富,为农民创造了更多的收入来源。

4 农趣直播秀项目实施措施

4.1 提高直播稳定性

直播稳定性差是直播过程中的一大痛点,直播过程中出现的画面卡顿、声音延迟等技术问题,会导致用户观看体验大幅下降,甚至还会出现服务中断的现象。

通过优化网络带宽分配,提升服务器处理能力,对客户端设备进行性能检测和优化建议,以提高直播稳定性。在高峰时段提前做好资源调配,确保能够应对大量用户同时在线的情况,提升用户观看体验,避免服务中断。

4.2 加强数据安全性

数据安全性是最基本的原则。在直播平台中,用户的个人信息、支付信息、浏览行为等数据都需要得到妥善保护。

采取多重加密技术保护用户数据和交易数据,防止数据泄露、非法访问和恶意攻击。持续更新和完善平台的数据安全防护措施,加强对用户个人信息、支付信息和浏览行为等数据的保护。在直播互动中,严格保护用户的地理位置、联系方式等敏感信息,避免无意中暴露。

4.3 加强综艺效果

如何在保持娱乐性的同时,提供与众不同的内容,成为吸引和留住观众的关键;如何在不打断节目流畅性的前提下,巧妙地展示农产品,使其成为节目的一部分,而不是单纯的广告,是项目需要解决的问题;如何让用户感到是节目的一部分,增加参与感和归属感,是提高粘性的关键。^[3]

鼓励原创节目模式,深入挖掘独特的主题和形式,在保持娱乐性的同时提供与众不同的内容,以吸引和留住观众。精心设计节目内容,将农产品自然地作为游戏环节道具、奖品或与节目主题相关的元素出现,避免直接推广的突兀感,确保不中断节目流畅性。让用户通过投票决定节目走向、参与互动游戏或直接与主持人互动,增加用户的参与感和归属感,提高用户粘性。

4.4提升农产品的流通效能

销售渠道有限、冷链物流不完善等问题依旧存在。

开发专门针对农产品的电商平台或渠道,为小规模农户和农业合作社提供更多机会。例如,在抖音、快手等平台进行直播带货吸引年轻消费者,同时利用惠农网等专业平台对接更多批发商和零售商,扩大销售范围。与超市、农产品专卖店等线下实体店合作,推广线下提货、线下体验等服务。对于有特色的农产品,积极探索跨境电商直播销售,将农产品推向国际市场。

4.5突破人力资源匮乏困境

项目的发展,需要既懂农业又懂电商的复合型人才。加强电商人才培养,特别是针对农村青年。同时和高校电商、传媒专业合作,将农村作为实践基地,让学生参与直播运营。通过公益组织招募有摄影、文案等技能的志愿者,在农忙提供帮助的同时,积极招聘电商直播专业人才,提升直播水平。

4.6破解资金扶持难题

项目融资困难与资金扶持有限的问题依旧存在。积极寻求风险投资、私募股权等社会资本的支持,增加项目资金来源;密切关注政府政策动态,积极申请政府扶持资金和项目支持;制定合理的资金使用计划,确保资金在关键领域和环节得到有效利用。

5 结束语

当数字浪潮席卷城乡,当直播间的光影穿透田野阡陌,农业的叙事正在被重新书写。“三农”问题作为国家发展的根基命题,既承载着亿万农民对美好生活的向往,也考验着传统产业与现代文明的融合智慧。在网络直播重构消费场景、电子商务重塑流通格局的当下,如何让泥土的芬芳搭乘云端的翅膀,让农耕的智慧碰撞综艺的活力,成为激活乡村振兴内生动能的关键课题。“农趣直播秀”项目应运而生——它以“云端综艺直播+云养助

力三农电商”为核心,将田间地头的生长律动转化为镜头前的生动叙事,让消费者从“旁观者”变为“参与者”,让农产品从“土特产”升级为“文化符号”。这不仅是一次商业模式的创新,更是一场关于城乡对话、关于价值重构的实践,它通过24小时不间断的自然观察,让都市人重拾对土地的敬畏;通过亲手“云养”的互动体验,让农产品的每一寸成长都被赋予情感温度;通过直播与综艺的创意融合,让乡村的风土人情成为跨越圈层的文化IP。

本论文是2025年大学生创新创业训练计划项目“农趣直播秀:云上养殖,田间直达”项目结项论文(项目编号:202511420038)。

【参考文献】

[1]李怡璇,任叶笛,蒋文雪.新经济时代三农与电商结合的发展前景研究[J].商展经济,2022,(11):56-58.

[2]杨丽娟.乡村振兴视角下农村商贸流通业发展对城乡共同富裕的影响[J].商业经济研究,2025,(12):20-24.

[3]周颐玮.“三农”政策对中国农业经济影响效应的实证分析[J].经济研究导刊,2020,(30):9-11.

作者简介:

李美蓓(2005--),女,汉族,山东省潍坊市昌乐县人,本科,税收学专业,主要学的是进行税收学原理,税法等方面的专业。

金恒宇(2005--),女,汉族,河北省廊坊市霸州市人,本科,税收学专业,主要学习进行的是税收学原理,税法,财务会计等方面的专业。

王以莹(2004--),女,汉族,河北省邢台市任泽区人,本科,税收学专业,主要学习的是进行税收学,税法等方面的专业。

黄奕(2005--),女,汉族,河北省保定市徐水区人,本科,税收学专业,主要学习的是进行税法,财务会计等方面的学习。

张学君(2003--),女,汉族,河北省唐山市滦州市人,本科,财政学专业,主要学习的是进行财政学,国有资产管理,财会,税务方面的专业。

朱煜晴(2004--),女,汉族,河北省邢台市信都区人,本科,税收学专业,主要学习的是进行税法,税收筹划,税务稽查等方面的专业。