

# 数字经济视域下农村女性直播带货人才培养模式及探究

郑小艳

广东松山职业技术学院，广东 韶关 512100

DOI: 10.61369/VDE.2025110027

**摘 要：**数字经济时代，农村直播已经成为新的发展趋势，成为全面推进乡村振兴的新动力。推进电子商务进农村，加快数字经济与乡村产业融合发展已经成为乡村振兴的关键措施。基于此，本文以农村女性带货人才培养为切入点，探讨数字经济视域下农村直播带货人才的培养模式，期望能促进农村女性就业，助力乡村振兴。

**关 键 词：**数字经济；直播带货；农村女性；人才培养

## Research on Training Mode of Rural Female Live Streaming Talents from the Perspective of Digital Economy

Zheng XiaoYan

Guangdong Songshan Polytechnic, Shaoguan, Guangdong 512100

**Abstract：** In the era of digital economy, rural live streaming has become a new development trend and a new driving force for comprehensively promoting rural revitalization. Promoting e-commerce in rural areas and accelerating the integrated development of digital economy and rural industries have become key measures for rural revitalization. Based on this, this paper takes the training of rural female live streaming talents as the starting point, explores the training mode of rural live streaming talents from the perspective of digital economy, hoping to promote the employment of rural women and contribute to rural revitalization.

**Keywords：** digital economy; live streaming marketing; rural women; talent training

### 引言

2022年“直播带货”首次被写入中央一号文件，大力实施“数商兴农”，推进电子商务进乡村已经成为为农民“增收注能”的重要渠道。《关于开展“乡村振兴巾帼行动”实施意见》中明确指出要充分发挥农村妇女可顶半边天的作用，充分发挥巾帼力量，推动乡村振兴。大众传播的时代乡村女性不容缺席，农村女性迎来了自我书写与劳动创新的新契机。文章深入探讨数字经济视域下农村女性直播带货人才培养模式，期望能在全面推进乡村振兴的过程中发挥农村妇女的价值。

### 一、数字经济视域下农村女性直播带货人才培养模式的探究意义

#### （一）农村女性就业创业现状

农村女性的就业情况与当地经济发展有着直接影响，但是基于现实来看，多数农村妇女承担着照顾老人，抚养孩子的任务<sup>[1]</sup>。且农村妇女缺乏教育和培训的机会，她们大多数选择务农，或者从事简单的劳动，不仅收入微薄，工作也不具有稳定性。整体而言，农村妇女的就业情况不容乐观，以下是具体的分析。

农村妇女普遍学历不高，他们受教育程度低，很多农村女性

只接受过小学或是初中教育。降低的文化水平，使得他们面临着就业无技术、无门路、无资金的困境。同时，有限的文化水平也限制了他们对于市场变化与政策变化的感知，难以及时通过网络获得就业创业的相关信息，最终投身于劳动强度大、收入水平低的工作<sup>[2]</sup>。

另外，传统思想观念根深蒂固，多数农村女性的市场观念、就业观念、竞争意识淡薄，他们呢更习惯于“等、靠、要”，缺乏大胆的想法与尝试。这种思维的局限性，束缚了他们的进一步发展。另外，对于有部分有创业意识的女性而言，传统思想的影响下，她们的创业项目更多地会集中在餐饮、手工制品等传统领域，项目规模小、层次低，且科技含量也不高，难以有长远的发

展<sup>[3]</sup>。同时，影响农村女性就业创业的一项重要问题是，农村地区技能培训受到设备资金、师资的影响，发展缓慢。尽管有当地妇联等部门组织的培训，但是培训的课程也是比较简单的短期培训，其培训成效一般，没有技能鉴定和资格认证，农村妇女难以提升市场竞争力。

## （二）探究农村女性直播带货人才培养模式的价值

电商是乡村振兴的重要引擎，是脱贫致富的生力军，对于推动农村经济发展具有重要作用。电商作为新兴业态，既能够帮助农民推销农副产品、帮助群众脱贫致富，也能够推动乡村振兴，有着巨大的发展潜力。直播电商作为传统电商的创新形态，正在成为新农人拓展生产经营的重要工具，为农产品销售、农民就业增收和乡村发展赋能<sup>[4]</sup>。

数据显示2022年丰收节期间，抖音电商“三农”电商达人数量同比增长252%，农货商家数量增长152%，28.3亿单农特产通过平台出村进城，体现直播电商在农产品推广中的重要作用。农村女性群体也是助力农村经济发展的关键力量，培养农村女性带货人才能够有意识地让农村特色产品走向大江南北的可能。同时，加强农村女性人才的培养，还能够为农村妇女创造更多就业机会。直播电商入门门槛低，只需一部手机就能开始直播，其所需成本低廉，操作简便，且与当下的市场发展趋势相符，是促进农村妇女实现自我价值，带动乡村经济发展的最优解<sup>[5]</sup>。当手机成为“新农具”、直播成为“新农活”成为一种趋势，农村女性直播带货人才的培养不仅能带动更多农户通过直播实现就业创业，还能吸引年轻人返乡，进一步推动农村的发展。

## 二、数字经济视域下农村女性直播带货人才培养的模式创新

### （一）完善农村女性培训体系，提升直播带货人才培养质量

为推动农村经济发展，实现乡村振兴，国务院出台了《中共中央、国务院关于全面推进乡村振兴重点工作的意见》等多项政策，因此人才培养总目标，应当立足国家政策的要求，将巩固脱贫攻坚成果，推动农村女性高质量就业以及全面推进乡村振兴作为根本引领方向<sup>[6]</sup>。具体的目标设置上，应当结合市场需求以及农村女性的特点，设置可量化、可考核的指标。例如，每年开展不少于3次专题培训、培养不少于200名农村女性直播带货骨干、帮助学员实现农产品线上销售额同比增长30%等，通过设定明确的目标，提升人才培养的有效性。

人才培养定位上，应当注重培养懂市场、精电商、通农业的优秀人才。将农业知识与电商技能、市场需求相结合<sup>[7]</sup>。具体而言，人才培养过程中，要强化农产品知识的培训，帮助农村女性深入了解本地农产品的特性、种植流程、品质优势，这样才能在直播的过程中将产品的价值传递给消费者。同时，还要系统性地教授他们电商运营、直播策划等知识与技能，提高她们的数字化

营销能力。此外，还要开设相关的市场分析与消费者心理课程，让学员能够根据市场需求调整直播策略，提高销售转化率<sup>[8]</sup>。在此过程中，要注意分层教学。针对不同学院的差异，可以设计分层培养目标。

### （二）政校企协同多元协同，创新直播人才培养模式

农村女性群体的培养需要政府、社会、学校等多方面整合资源，协同发力。因此，为提升人才培养的有效性与长效性，应当进一步明确政府、学校、企业的角色定位与职责分工<sup>[9]</sup>。政府应当发挥战略规划与政策支持作用。例如，将农村女性直播带货人才培养纳入地方乡村振兴规划，出台培训补贴、创业扶持等政策，引导社会资本参与；学校应当发挥教育优势，组建由电商专业教师、农业技术专家、营销策划人员构成的跨学科师资队伍，开发针对性课程体系，并承担理论教学与部分实践指导任务<sup>[10]</sup>；企业则发挥市场主体作用，提供实训基地、直播平台资源、行业最新动态，参与课程开发与实践教学。

在具体实施中，可采取“六步”协同培养路径。首先，是要调查当地农村电商人才需求与农村女性发展诉求，进而明确培养目标；其次，要采取“走出去”和“请进来”的方式，建设由校内专任教师与校外电商培训讲师、企业专家组成的高素质师资队伍，提升教学水平<sup>[11]</sup>；再次，根据市场调研结果，要优化培训资源。例如，对线上课程实训案例、农产品知识库等内容的专题网站等进行全面的优化；然后，要创新培训形式，将线上理论教学与线下田间、车间实践相结合，针对农村女性特点开展定制化模块培训<sup>[12]</sup>。同时，建立科学的效果评估与跟踪机制，每年不定期调研学员就业创业情况，根据反馈优化培训内容；最后，联合淘宝直播、抖音电商等平台，为学员对接适合的销售渠道，拓宽就业创业路径。

### （三）借助新兴技术与工具，保障人才培养的长效性

随着物联网、人工智能等新兴技术的发展，为直播带货助力乡村振兴提供了新的发展空间。智慧农业目前已经逐渐从概念走向现实<sup>[13]</sup>。在此背景下，农村女性直播带货人才培养也许借助科技赋能，以提高人才培养的长效性与有效性。要知道，多数农村女性长期以来一直从事的是手工艺品、农业种植、农业养殖等劳动形式，他们对于新兴的科技并不熟悉。利用科技赋能农村女性电商直播人才的培养，是提升他们对于新技术的掌握程度，培养她们直播能力的有益选择。例如，可以开发虚拟现实的直播实训系统，让她们能够在虚拟的环境中进行直播演练。同时也可以利用大数据分析学员的各自的优势与不足，并为她们提供针对性地学习方式，提高培训的效率<sup>[14]</sup>。还要注重线上线下培训的协调统一，线上所学的理论内容，终究需要在实践中去落实，才不是纸上谈兵。

另外，人才的培养需要资金的投入，除了可以申请专项经费外，还可通过政府购买服务、企业冠名赞助等方式拓展资金来源。师资队伍建设上，要在技能培训的过程中尽量聘请实战经验

丰富的直播电商专家担任教师，为学员提供专业的指导和帮助；同时，还要组建农村女性直播带货人才联盟，促进学员之间的交流合作，形成互助共进的学习共同体<sup>[15]</sup>。此外，对于广东松山职业技术学院和韶关市妇女联合会联合举办的“科技创新巾帼行动——直播带货电商培训”，可以作为典范榜样，并将其引入教学中转化为教学资源，通过“以学促干、以干带学”的方式，提升培训质量；地方政府、企业也要加强投入，为学员提供创业孵化支持，例如可以为她们提供免费的直播间、物流优惠、产品对接等服务，帮助学员将技能落实到实践中，并获得收益。

### 三、结束语

综上所述，数字经济发展背景下，农村女性直播待会人才的

培养，不仅是促进农村女性发展的有效途径，也是推动乡村振兴的重要抓手。为解决农村女性就业问题，政府和社会逐渐探索过各种方法，帮助农村女性实现自我发展。直播电商的兴起，为此提供了新的思路与契机。也为农村地区带来了新商机。当然，农村女性直播人才培养总也存在内容针对性不强、培训效果持续性不佳等问题，还需要政府、社会组织、企业等多方面携手努力，共同推进农村女性直播带货人才培养工作的落地落实。

### 参考文献

[1] 马源浩, 刘洁. 数字经济背景下农产品直播带货的现实困境与推进策略 [J]. 粮食问题研究, 2025, (02): 49-52.

[2] 樊洪, 陈金莲, 覃会芳. 农村直播带货存在的问题及对策 [J]. 农村经济与科技, 2025, 36(05): 224-226.

[3] 赵慧孝, 袁星洁. 共情传播视域下乡村女性博主直播带货研究 [J]. 新媒体研究, 2025, 11(04): 51-54.

[4] 代紫阳, 耿铖辰. 数字经济背景下直播带岗助力乡村人才培养的路径 [J]. 人像摄影, 2024, (12): 257-258.

[5] 岳丽丰. 数字经济时代下直播带货助力乡村振兴的策略研究 [J]. 中国电子商情, 2024, (15): 16-18.D.

[6] 胡可鑫. 数字经济背景下乡村农产品直播带货现状及优化策略研究 [J]. 商场现代化, 2024, (16): 28-30.

[7] 田宜儒. “抖音”平台中带货主播的自我呈现研究 [D]. 云南师范大学, 2024.

[8] 李婉玉, 杨舒媛, 马蕊, 等. 她力量的回归: 返乡直播创业女性的在地嵌入和身份协商 [J]. 中华女子学院学报, 2024, 36(03): 95-102.

[9] 刘志双. 电商直播中带货主播的情感劳动研究 [D]. 黑龙江大学, 2024.

[10] 杨婷婷. 从女性消费视角看“高端直播带货” [J]. 云端, 2024, (04): 141-143.

[11] 李子尧. 乡村振兴背景下农村女性短视频生产实践研究 [D]. 北京邮电大学, 2023.

[12] 杨瑾. 网络直播中农村女主播的数字劳动实践研究 [D]. 吉首大学, 2023.

[13] 李依一, 方颖, 廖小涵, 等. 网红经济背景下农产品直播带货效果影响因素研究 [J]. 技术与市场, 2022, 29(11): 121-125.

[14] 周洵, 颜苡丞. 女性直播带货主播的情感劳动实践研究 [J]. 新闻文化建设, 2022, (12): 9-11.

[15] 王宝莹. 移动直播平台主播带货对女性消费行为的影响 [J]. 西部广播电视, 2022, 43(08): 29-31.