

非遗传统手工艺品直播电商营销模式探讨 ——以靖西绣球为例

■ 卢敬文，张文良，农丕朝，岑丽霞，唐晓妍

（广西大学行健文理学院，广西南宁，530000）

【基金项目】本文系 2021 年国家级大学生创新创业训练计划项目“乡村振兴战略背景下靖西非物质文化遗产保护研究——以绣球文化研究为例”（202113638018）。

一、引言

在广西壮族刺绣工艺品中，绣球具有悠久的历史。它是广西靖西旧州重要的民俗文化艺术表现形式，也是乡村非遗传统手工艺品。然而，随着时代的发展，包括绣球在内的乡村非遗传统手工艺品的发展与传承面临诸多问题。

近年来，随着互联网的高速发展，依托于互联网信息技术的电商以其极大的便捷性表现出明显的优势。随着乡村振兴战略的提出，乡镇文化企业与电商经济融合发展已经成为一种趋势。2018 年，靖西市被商务部确定为电子商务进农村综合示范县。该县运用直播电商模式的优势，推动乡村文化企业与直播电商融合发展。这对推动靖西乡村经济文化建设及传播优秀传统文化具有重要意义。

二、靖西绣球文化传承与电商直播现状

（一）靖西绣球文化的传承现状

通过到图书馆收集相关资料、参观靖西市壮族博物馆与旧州壮族生态博物馆、采访当地绣娘与绣球店店主，以及对游客发放问卷调查等方式，笔者了解到靖西市旧州镇的绣球文化的发展现状。据悉，靖西历届政府在传承绣球文化上下了不少功夫，例如，建立各种文化博物馆、开办绣球技术班、创办绣场、成立绣球协会，以及整合各种资源建立绣球行业发展基地——绣蕴坊等。尽管如此，目前，靖西绣球文化的传承状况依然不佳。这主要体现在以下方面：

1. 绣球技艺后继无人

目前，虽然我国经济正处在高速发展的阶段，但是各地区更重视高新技术行业的发展。这对非遗行业造成巨大的冲击。绣球技艺作为传统的非物质文化遗产工艺，对学习者的而言，具有一定难度；对从业者而言，从业门槛较高，收入水平也不高；对投资者而言，其回报周期较长。因为以上种种原因，大部分当地青年认为绣球行业前景有限，甚至

没有未来，所以他们不愿从事非遗事业相关工作。总的来说，目前，绣球非遗工艺传承人普遍老龄化。这会使绣球制作工艺面临失传风险。

2. 销售渠道不畅

绣球具有独特的制作技艺及深厚的历史文化积淀，但是长期以来，绣球工艺品的推广效果一直不理想。这主要是因为当地仍然采用传统的营销方式，例如，很多旧州街的农户仅在自家门口售卖，购买群体多为外地而来的游客。抖音非遗数据报告显示：截至 2021 年 6 月 10 日，抖音上有关非遗类视频数量已经过亿。由此可见，目前，非遗产品的消费人群还是十分广泛的，他们对非遗文化有着浓厚的兴趣，对非遗产品存在一定的需求，但是他们普遍缺乏非遗产品的购买渠道。近年来，虽然政府和企业采取相关措施来推广非遗类产品，但收效甚微。

3. 绣球工艺的创新性不足

目前，很多手工绣球的经营者的年龄普遍较大，且创新意识薄弱。从市面上的绣球制品来看，绣球的设计没有过多改变，图案还是局限于一些植物和动物等，如此，便难以满足多元化的市场需求。

4. 缺乏品牌意识

经调查发现：如今，旧州当地的绣球制作者与商户的绣球制品大多没有品牌，而少部分获得注册商标的商户也因宣传等问题没能提高品牌的知名度。从整体上来看，靖西绣球缺少知名品牌，仅在广西区有较大的影响力，在国内与国际市场的影响力都比较小，这也是制约旧州绣球产业良性发展的原因之一。

除此之外，当地相关企业与个体没有运用网络推动绣球的传承与发展，这在一定程度上不利于绣球产业的良好的发展。笔者建议可将绣球产业与电商模式结合起来，以促进绣球行业的发展。

（二）靖西绣球直播电商现状

目前，一些手工技艺产品及特色农产品产业与直播电商得到了很好的融合发展。2018年至今，淘宝直播平台已经开设了超过20万场助农带货直播，超过10亿件农产品来自我国的贫困县。2022年初，朱立群、陈巧胜、孙亚青等非遗传承者和手艺人进入“匠心年货”专区，通过直播分享非遗技艺和文化故事。借此机会，江南刺绣、皮雕包、汝瓷等非遗产品上线专区，与消费者近距离接触。由此可知，直播带货已成为提高农产品及非遗产品销量的新途径。其中，靖西绣球传承人及秀蕴坊创立者——王秀芬就非遗产品产业与电商模式的融合发展，给相关企业与个人做了很好的示范。她为解决绣球销路困难这一问题，不断摸索，最终，运用淘宝网、微信等平台拓宽了销售渠道。在接到订单后，她首先安排秀蕴坊设计师进行设计，然后，让绣娘则负责后期制作。通过这种模式，绣娘不仅能居家灵活就业，还能提高自身能力和收入。在王秀芬的带领下，绣娘们用制作绣球助力当地“电商扶贫”，为实现脱贫攻坚与乡村振兴打下了坚实的基础。在2021年6月，王秀芬还参与了第二届广西“非遗购物节”云上非遗产品直播带货活动，在直播间，她热情地向观众介绍绣球的传统制作技艺，在介绍的过程中，网友纷纷下单购买。

（三）靖西绣球特点及其直播电商模式内涵

靖西绣球是壮族男女表达爱慕之情的信物。每逢三月三、中秋等传统佳节，壮族青年男女会相约村边、在野外相互对歌，以传达情谊，而传送绣球是他们表达爱意最重要的方式。这些靖西绣球文化习俗传承至今，经久不衰，焕发出无穷的魅力，与靖西壮族人民的日常生活息息相关，蕴含着极具特色的靖西壮民特色。在策划直播内容时，电商平台可以录制或直播抛绣球的相关活动，再通过线上引流，进而形成一定的宣传优势。

直播电商是直播和电商的有机融合物，作为一种新型业态，它以5G网络、云技术、大数据等前沿技术为支撑，以直播为新媒介。它是一种全新的电商形式，是对传统电商的升级与变革，同时也是“线上引流+实体消费”的数字化新模式。在该模式下，营销人员可借助视频直播形式为用户推荐产品。这样就实现了品效合一，满足了时代发展的需求，拉动了经济的增长。；另外，直播电商可以通过消费数据精准寻找产品的消费群体，有针对性地为消费者推荐产品更好地满足用户需求，增强用户的

信任感，进而实现产品的营销。

三、绣球产业与直播电商模式结合的作用

目前，“直播+”成为电商新常态，直播电商的“人货场”范围快速扩大，直播将成为电商“标配”。从长期业态来看，直播电商将逐渐从“粗放式业态渗透”向“稳定商业链路”转化，同时，从流量重心向服务重心转移，电商渗透率也进一步提高。在此背景下，绣球文化产业也可以通过直播电商的模式，向消费群体呈现多样化的内容和形式，增加与消费者的互动，以能够引起消费者兴趣的方式进行传播、销售，以此吸引更多外界人士的关注，把产品售卖出去，把绣球文化传播出去。以下是绣球产业与直播电商模式结合的具体作用：

（一）打造非遗展示新平台

相关电商平台数据显示：上亿网络用户曾经在淘宝、天猫、短视频等平台购买过非遗产品。其中，有接近近40%的消费者为“90后”。在2021年“双十一”活动中，“00后”消费者购买非遗商品的金额和人数与去年同期相比，上升率超过100%。电商平台已经成为非物质文化遗产的重要展示平台，能够吸引年轻人更多地关注日常中易被忽视的非遗物品，绣球企业通过与电商模式的结合可以对绣球起到极大的宣传作用

（二）助力乡村振兴的发展

在“非遗+短视频+直播+电商”的模式下，数据变成新农资，电子设备成为新农具，制作视频、直播成为新农活。电商网络平台还可以促使绣球产业链的形成，推动旧州镇绣球产业升级，使人们增收致富。另外，电商网络平台与绣球产业的结合更能引进“源头活水”，吸引青年返乡创业，为巩固脱贫攻坚、乡村振兴打下坚实的人才基础。

（三）更好地保护和传承绣球文化

直播对于非遗技艺传承人而言，它不仅是带货方式，更是传承与保护传统文化的有效途径。目前，有许多手工艺人在短视频平台上发布制作工艺品的视频，并收获了不少播放量，得到了诸多好评。在观看视频时，人们即可了解到非遗手工艺品及相关文化。绣球传承人也可通过这一方式记录绣球的制作过程，使更多人了解绣球文化。

四、靖西绣球结合直播电商模式现存的问题

（一）前期投入大

首先，对绣球企业而言，无论是入驻平台电商，还是自建电商平台均需要大量的资金，用于押金、维护、装修等多方面投入。其次，线下与线上的结

合必须建立“货源采购—货物存储—物流配送”关系链,这也需要一笔资金。最后,流量获取及推广也需要一笔不小的费用。

(二)物流体系不够完善

靖西地区地理环境独特,加之不久前才完成脱贫,刚获批电子商务进农村综合示范县,并且受到城乡发展不平衡的宏观因素影响。目前,物流体系建设起步相对较晚,乡村物流体系比较薄弱,现如今当地没有充足的资金在短时间内改善乡村物流体系。因此,农村物流体系的运输效率较低,导致靖西各乡村的产品的销售有一定的影响。

(三)缺少直播经验及培训资源

目前,靖西市政府为促进绣球技艺传承,已采取办绣球技术班、创办绣场、成立绣球协会、建立各种文化博物馆、整合各种资源、建立绣球行业发展基地——绣蕴坊等措施。但目前,针对绣球产品直播宣传活动,该地区缺乏专门的培训,因此,有经验的直播讲解人才十分缺乏。

五、促进绣球与电商模式结合发展的对策

(一)树立品牌意识及创新意识

品牌对企业的重要性不言而喻。目前,许多品牌企业为提高品牌的影响力采用了非遗元素,例如,三草两木运用已有千年历史的花丝技艺让传统首饰大放异彩,还推出剪纸限定礼盒,使产品具有吉祥、传承国韵的寓意;花西子运用雕刻工艺和微雕技术打造出“苗族印象”系列产品,使产品更具文化内涵。为此,绣球也可通过创新吸引跨界企业合作伙伴,与电商模式结合,打造一个被大众所熟知的品牌,以此来展示绣球文化与企业的经营理念,让绣球制品焕发新的活力。

(二)做好平台运营

互联网的迅速发展催生了诸多新媒体平台。在此背景下,绣球企业可在微信公众号、抖音、快手及微博等平台发布一些关于当地壮族节庆文化、绣球制作工艺、绣球产业发展史的短视频,同时,还可通过与直播电商结合的方式,直播绣球日常生产活动。除此之外,当地政府要做好电子商务进农村综合示范县项目,重视人才培训工作,打造运营团队,满足当地对电商人才的需求。

(三)着重发展 C2B 电商模式

简单来说,C2B模式以消费者为导向,以大数据为依托,是满足消费者个性化需求的新型商业模式。在C2B电商模式中,企业以消费者为中心,而消费者则根据自身的需求定制个性化产品,有时也

会参与产品的设计。在这一模式下,绣球企业需积极与消费者进行有效交流,以消费者的需求为核心,制作出个性化的绣球制品,实现绣球产业的创新发展。

(四)构建完善的农村物流体系

随着社会的发展,直播电商逐渐深入农村市场。在这一过程中,而物流体系是电商产业得以发展的重要保障。但是目前,农村电商物流体系不完善已经成为阻碍乡村直播电商发展的关键因素。因此,构建完善的物流体系显得尤为重要。靖西在助力乡村电商发展过程中应出台乡村物流体系发展规划政策,加大在农村运输设备方面的投入,完善农村物流运输体系,以满足农村电商的发展需求。

(五)构建完备的产业生产链

绣制出做工精良、外形美观的绣球是绣球产业链最基本的环节,也是使产品推出更好的价格、增加附加值、成功销售的关键。总之,优良的产品是提升企业市场竞争力的重要因素。为此,首先,旧州应将绣制标准与检验标准统一起来,在生产端制订绣制标准,在收货端制订筛选机制,做到生产一体化,最大程度地保障产品的品质,进而制作出优质的绣球。其次,相关企业也应合理推进绣球产业生产链的形成,提高旧州电商直播模式的运行效率。最后,互联网技术是电商直播的前提。旧州应积极强化网络基础设施建设,应用和改进互联网技术,为旧州特色产品电商直播提供良好的技术与设备支撑。

六、总结

绣球是我国重要的非遗传统手工艺品,它的保护与传承离不开传承人、绣球企业、靖西旧州人及全国人民的共同努力。但是其发展受到物流、资金等问题的限制。为此,靖西当地应该把握乡村振兴战略的重大机遇,有效利用相关政策,将绣球与直播电商结合起来,创新绣球传承和发展方式。希望本文提出建议与意见能为绣球文化的传承与发展提供参考意见。

【作者简介】卢敬文(2001—),男,广西防城港人,本科在读,广西大学行健文理学院,研究方向为汉语言文学。

【通讯作者】唐晓妍(1983—),女,广西南宁人,硕士研究生,广西大学行健文理学院,研究方向为比较文学与世界文学。