

附件

沈阳市电商直播发展（网红经济） 行动方案（2020-2022年）

（征求意见稿）

为贯彻习近平总书记关于数字经济的重要论述，落实党中央、国务院发展数字经济的重要部署，紧抓东北振兴、消费升级、数字经济发展、国际消费中心城市建设和新技术革命的时代机遇，全面推进“互联网+”，大力支持电商直播、网络购物等新型业态发展，带动产业上下游企业协同壮大，推动我市经济高质量发展，特制定本行动方案。

一、发展目标

依托本地产业产品特色和网红资源优势，推进“五个一”行动，暨“建成一批电商直播基地”、“扶持一批夜经济网红街区”、“培育一批头部电商直播机构”、“孵化一批电商直播品牌”、“培养一批直播带货网红达人”，通过组织一系列有影响力的电商直播活动，激发市场活力，营造电商直播产业发展浓厚氛围。实施九大“电商直播+”工程，推动电商直播与沈阳特产、本地生活、夜经济、文化旅游、专业市场、主题会展、工业制造、跨境贸易、政务公开相融合，建立健全本地电商直播产业链，带动实体经济高质量快速发展。到2022年，使我市电商直播示范基地数量达到10个，网红经济街区数量达到30个，MCN机构、电商直播服务机构及网红

经纪公司数量达到 100 个，网红品牌数量达到 100 个，培养 10000 名国内知名、具有东北特色的网红达人。通过统筹规划，推动网红培育、网购营销和产业创新能力的快速提升，形成具有沈阳特色的电商直播发展模式，将沈阳市打造成东北亚电商直播领先城市。

二、重点任务

(一) 夯实电商直播产业基础

1. 推进电商直播示范基地建设。充分发挥我市网红主播群体庞大、短视频活跃用户比重高的基础优势，在核心商业区域、重点产业区域和电商平台集聚区推进内容制作、短视频推广、直播场景搭建等基础设施建设，推动特色产业带、传统商业与电商直播交汇发展。吸引和集聚国内优质电商直播平台、MCN 机构、网红经纪公司、电商直播服务机构、文化娱乐和广告营销机构入驻，鼓励阿里、腾讯等电商直播平台在沈阳建立直播服务基地。引导电商直播示范基地拓展品牌展示、培训孵化、融投资支持、内容制作、创意设计、物流整合、营销推广等高端服务能力，提升产业发展特色，增强示范带动作用。

2. 培育壮大电商直播经营主体。大力培育我市电商直播主体，引导广告策划公司、文化创意公司、视频制作公司向电商直播机构转型，鼓励电商直播创业创新，快速提高我市企业电商直播服务能力和运营能力。鼓励优质电商直播企业成为各大电商直播平台官方认证的 MCN 机构，推进与传统电商企业、传统商贸企业的深度合作，加快头部 MCN 机构培育。

依托我市人才、政策、供应链资源等方面的优势，重点引进一批优质电商直播平台、电商直播机构、MCN 机构、网红经纪公司在我市落地，完善电商直播生态圈，带动本地电商直播服务机构快速壮大，使我市成为电商直播人才的集聚地、短视频作品的创作地和电商直播机构的活跃地。

3. 推动电商直播供应链协同发展。鼓励政府机构、行业协会、生产企业、流通企业与电商直播机构开展合作，梳理产品资源信息，建立产品目录库，搭建选品平台，开展选品对接会，提高主播与商家对接效率。推进大型零售商场、专业市场、电商直播机构、供应链企业在中街、太原街等中心商业区建设选品中心。推动供应链企业与电商直播平台、电商直播机构开展深度合作，强化直播主播与后端供应链直接连通，提高生产流通企业对市场反馈的响应能力，缩短流通环节，实现商品直供。通过“人”（消费者）、“货”（特色商品）、“场”（线上线下场景）三者的有机结合，建立健全沈阳电商直播供应链体系。

4. 实施区域差异化发展战略。加快电商直播赋能产业升级，结合区域特色建设电商直播工业服务中心、电商直播品牌服务中心、电商直播供应链服务中心、电商直播文旅创新中心、电商直播农业服务中心等“五大”电商直播产业中心。鼓励铁西区、大东区、浑南区发挥汽车及零部件、机械装备、智能制造、装备设备、生物医药、工业文创等产业优势，鼓励和平时、沈河区发挥商圈、商业街区、购物中心、专业市场集聚优势，鼓励于洪区、苏家屯区发挥电商物流仓储基础

设施体系优势，鼓励皇姑区、沈北新区发挥历史文化休闲旅游、创业创新服务资源优势，鼓励沈北新区、辽中区、新民市、法库县、康平县发挥农产品精深加工、陶瓷建材、塑编纺织等产业集群优势，促进电商直播与产业发展深度融合。

（二）实施电商直播赋能工程

1. 实施“电商直播+沈阳特产”工程。推动沈阳特产进驻各大直播平台，建立品牌直播营销推广体系，举办沈阳特产直播带货活动，提升沈阳特产的品牌知名度。支持老字号企业与MCN机构合作，通过电商直播宣传鹿鸣春饭店、老边饺子、老龙口等老字号品牌，展现沈阳独具鲜明地域特色城市历史文化，促进老字号创新发展、焕发活力。加快电商直播在扶贫领域应用，开展农村直播培训，提升农户、生产基地等农产品生产主体的电商直播操作、运营能力。鼓励与头部网红主播合作，通过电商直播引流带货，提升我市农产品知名度，助推贫困地区优质农特产品、滞销农产品线上销售，带动县域增产增收。

2. 实施“电商直播+本地生活”工程。发挥“电商直播+本地生活”的“所看即所得”属性，倡导“边看边体验”，加强实时互动反馈，丰富消费者的消费方式，实现本地生活行业时尚化、新潮化、趣味化。依托口碑网等平台开展本地直播，增强线上本地生活商家与消费者的营销粘性，构建新型社交营销服务模式。探索线上营销新模式，推动美容美发、运动健身、足疗养生、亲子教育等本地生活服务行业开展网红达人体验商家服务直播，创造沈阳直播消费新热点。

3. 实施“电商直播+夜经济”工程。围绕“三核、两带、九片区”，推动夜游、夜娱乐、夜餐饮为代表的夜文化直播活动，发挥电商直播“带货”加成功能，为我市夜间消费注入新动能。建成一批布局合理、功能完善、业态多元、靓丽美观、管理规范、管理规范的夜经济街区，加大网络直播营销推广力度，重点打造兴顺夜市等网红夜街区。鼓励平台企业通过电商直播为消费者提供丰富的餐饮、购物、旅游等导购服务，提升夜间线上消费体验。引导网红达人宣传夜经济街区，推进“网红探店”、“商户吃播”等夜消费商圈直播活动，向用户和粉丝介绍我市特色场景、店铺和菜品，形成网红打卡地和消费地，带动夜消费人气和流量。

4. 实施“电商直播+文化旅游”工程。围绕故宫、张氏帅府等文物保护单位，方特欢乐世界、1905、奉天工厂、K11等文创娱乐场所开展在线直播等活动，兴起“逛盛京”、“玩奉天”的旅游和文娱消费热潮，大力宣传沈阳文化历史传承。推动“盛京故事”、“盛京好贺儿”上直播，扩大非物质文化遗产的知名度，提高沈阳文创产品的商业价值。通过网红直播推动沈阳冰灯、冰雕、滑雪、冬捕、温泉一站式体验成为冬季旅游时尚，塑造我市冰雪休闲“网红”名片。

5. 实施“电商直播+专业市场”工程。推动五爱南塔市场、国际服装城、沈阳果品中心批发市场、东北玩具城、东北陶瓷城、张士灯具城等专业市场进行电商直播转型改造，发展厂店一体化展示，建设“网红市场”，扩展线上消费人群。引导电商直播机构“进市场”，对接知名电商直播流量

平台，启动专业市场电商直播全平台、全产业链的战略合作，提升专业市场服务能力，培养一批“网红老板娘”，打造专业市场品牌，助力专业市场的线上线下全面繁荣。

6. 实施“电商直播+主题会展”工程。通过网红直播丰富展会的推广方式，利用视频直播等数字化技术，将制博会、农博会等我市大型展会从线下延伸到线上，向所有展商和观众开放线上产品展览、供需对接、在线留言、社交沟通等多种功能，对我市企业和产品进行线上“云展示”，实现企业与客商的线上对接，拓展营销渠道。积极推动“云展览”、“云洽谈”、“云签约”等互联网新模式在会展会议领域应用，提升展会的观众关注度和影响力。

7. 实施“电商直播+工业制造”工程。依托大龙网等工业电商平台，积极引导高端装备、机器人、汽车及零部件、建材家居等生产企业开展厂地直播，推进工业产品直销，打造工厂直播新模式。借助直播平台技术、数据和渠道优势反馈产品需求，发展敏捷制造，提高快速响应能力，优化产品线和供应链。推动电商平台与沈阳企业联合设计开发定制产品。推动工业企业开展“网上专家咨询服务”，提升工业品网上展示效果。支持电商直播企业采用VR/AR虚拟现实等技术创新直播技术，扩大电商直播在工业制造领域的应用范围。

8. 实施“电商直播+跨境贸易”工程。鼓励跨境电商企业依托速卖通等海外直播平台开展跨境直播，拓展海外市场，提升品牌知名度。支持外贸企业参加网上广交会，引导企业

利用直播、短视频等形式拓展与广交会客商的对接形式，助力本地产品“出海”。推动跨境电商 O2O 体验店与网红直播相结合，开展“探店寻货”活动，提升营销体验。加强跨境主播人才培育，孵化专业跨境电商直播机构。提升跨境电商企业产品供应、渠道布局、保税区仓储物流等电商产业链整合服务能力，构建完善的跨境供应链体系。

9. 实施“电商直播+政务公开”工程。开通政府号，创新公开方式，利用网络直播公开方式真实性、实时性、完整性、互动性等优势，搭建政府与群众沟通的桥梁，推动沈阳政务形象、政策在地区及全国范围的传播。加强宣传引导，组织各地区、各部门开展政策答疑、在线访谈、政策发布等活动，通过直播主动宣讲重要政策，逐一解答企业、群众关切问题，增强群众对政府工作的认识，打造共建共治共享社会治理格局。

（三）强化电商直播人才体系建设

1. 做强网红培育体系。依托我市沈阳音乐学院、鲁迅美术学院、沈阳航天航空大学、沈阳工业大学、沈阳城市学院、北方模特学校等教学培训机构资源，与电商直播培训机构、主播孵化机构、MCN 机构深度合作，建立专业型电商直播培训生态。组织培养新人主播，对新人主播进行个性化包装设计，学习自媒体、短视频、电子商务等业务知识，培训粉丝互动技巧，培养良好的心理素质和吸粉能力，通过直播带货实操，培育与产品匹配的主播与团队，帮助专业市场商家和商贸企业培育输送专业对口的主播与直播团队，培养一批腰

部网红主播。包装打造专业主播，推进专业主播与外部品牌或资源合作，力争培养一批头部网红。

2. 加大直播人才引进力度。鼓励企业自主引进各类行业主播，对企业引进和培养优秀网红主播予以支持。对符合人才政策条件的优秀网红主播给予人才政策支持。支持网红达人创新创业，对其创业提供融资、税收、场地入驻、产品对接服务等政策优惠。鼓励网红主播成立联盟、协会，为网红主播提供行业交流、资源共享、法律保障等支持，规范行业竞争、保护个人权益，为个人及企业健康可持续发展成长提供支撑服务。

3. 开展普及性培训。面向沈阳市各行业企业、个体工商户、线上店铺商家以及有供应链资源优势的企业进行电商直播赋能，开展多层次、全方位电商直播培训，构建普及与专业相结合的培训体系。开设“直播带货云课堂”，普及直播技巧，抖音、快手、淘宝直播等运营知识和专业解决方案，吸引民众了解直播、参与直播。

（四）营造电商直播发展环境

1. 举办电商大集等系列活动。结合韩国周、农博会、制博会，组织开展“中国（沈阳）电商直播大集”，对接沈阳工业、农业特色产品与各大主流电商平台、电商企业，链接本地特色产品与国际、国内消费市场。举办“电商直播节”等活动，依托行业商协会、各大主流电商平台、电商直播企业、MCN 机构、供应链企业、头部网红主播，加大宣传推广力度，打响沈阳电商直播品牌，推动沈阳电商直播产业健康

快速发展。

2. 开展沈阳网红评选活动。与市相关部门合作，联动各大电商直播平台，举办沈阳网红评选活动，推出“十大网红主播”、“十大MCN机构”、“十大网红景点”、“十大网红店铺”、“十大网红品牌”等系列称号，集中资源做好宣传推广，评选培育一批网红主播和网红品牌。

3. 鼓励电商直播创新创业。鼓励传统电商园区向电商直播基地转型，为网红达人创业提供场所便利和配套服务，鼓励网红达人向专业化、规范化发展。鼓励沈阳籍知名网红回家乡创业。鼓励大学毕业生等创业者紧跟电商直播潮流，围绕创意设计、个性化定制、手工艺制作等领域创新创业，探索创新创业新途径。

三、保障措施

（一）建立工作机制。建立政府部门、行业协会、电商企业、生产流通企业共同参与的联动工作机制，组织“电商直播+”对接活动，促进电商直播融合发展。建立调研机制，加强对我市重点企业实地调研，赴电商直播发展较好的城市调研，学习借鉴先进城市经验做法，指导我市电商直播行业发展。各级商务主管部门要将发展电商直播列入年度商务重点工作，及时协调解决电商直播发展过程中遇到的困难问题，帮助企业营造良好的发展环境。

（二）优化政策支持。全力支持以电商直播为代表的电子商务新业态发展，充分发挥政府专项引导资金引领作用，鼓励电商直播示范基地建设，对发展绩效好、示范效应强的

电商直播企业项目予以支持。支持培育引进直播专业人才，引导驻沈高校与MCN机构合作，建设直播专业人才实训（实习）基地。支持电商企业、MCN机构等培育孵化网红主播。支持成立以行业龙头企业为主导，专业直播机构、企业及基地参与的电商直播产业联盟。

（三）促进行业规范发展。充分调动行业商协会主观能动性，编制电商直播行业规范，筹划组织电商直播峰会、论坛、对接大会、直播带货大赛等具有行业影响力的大型活动，形成政府引导、市场主导、行业协会“搭桥”的政企联动局面。研究制定电商直播“诚信规范经营”的标准体系，树立行业标杆，推动我市电商直播行业健康快速发展。

（四）加大营销宣传力度。充分利用我市新闻媒体资源，大力宣传电商直播示范基地、品牌直播机构、MCN机构、网红品牌和带货达人，树立正面宣传形象，营造浓厚的电商直播发展氛围。积极推动我市与知名网络直播平台开展战略合作，整合产业文化旅游资源，提升沈阳城市、文化、品牌知名度，着力打造沈阳文旅新地标，打响沈阳城市品牌。