



这个“双11”期间，“11天（11月1日-11日）17项公益活动，助力非遗国潮、中华老字号走向大众，这是李佳琦直播间的新尝试”。

的公益基金会北京爱它动物保护基金会的爱它大使，携手 NEVER'S FAMILY 奈娃家族开展了许多公益项目；除了捐钱捐物，李佳琦直播间还致力于产业帮扶，直播带货农副产品，累积销售额已经突破两亿元。今年上半年，美 ONE 成立了专业的公益团队，由李佳琦的母亲李文利担任公益代表。

影响愈大、责任愈大。李佳琦说：“这几年，有很多人喜欢我、关注我，让我变成了现在的李佳琦。所以我会觉得我的社会责任越来越大，时代成就了我，我也应该要回馈社会。”

不止买买买，探索直播间的更多公益可能

回看付开琼的一条朋友圈，她晒出堆积如山的快递包裹并配文：“感谢李佳琦！10万瓶秒没，贴单贴得让你怀疑人生。”付开琼是云南省宁蒗县泸沽湖农旅产业有限公司负责人、云南苦荞茶“女儿珍”品牌创始人，自2014年创业以来，她的苦荞茶销量一直非常依赖线下市场，虽然做了种种尝试，但线上市场始终未能打开。

付开琼对线上市场的困惑，也是宁蒗县许多农户的困境。苦荞茶是宁蒗县最具特色的产品，当地苦荞种植面积大、存量多，然而当地物流配送、售后等电商基础能力薄弱，销路一直存在问题。2020年6月10日，通过东方卫视《我们在行动》第五季李佳琦公益直播带货，付开琼的“女儿珍苦荞茶”售出了10万瓶。

苦荞茶这样的初级农产品虽然有销量，但对于当地的改变却是微乎其微的。为了帮助当地进行产业升级改造，同时也让

当地的产品更符合直播间的选品需求，李佳琦和团队凭借在电商直播领域对消费者的深入了解，对女儿珍的产品包装、定位、质检、售后等方面提出了许多富有建设性的建议。

“我们建议当地把苦荞做成预包装的产品，比如苦荞饼干、苦荞面、苦荞水饺等产品，这样产品的附加值上来了，卖的价格更高了，产品的保质期也比原先更长。即便没有李佳琦直播间，人们也还会复购这款产品。”美 ONE 高层告诉记者，当时团队为当地联系了产品加工商，通过后续的几次“女儿珍”公益直播带货，产品的销量上去了，农户的收入增加了，付开琼工厂的工人由原来的10余人发展到60余人。更重要的是，当地苦荞产业得到了升级，真正从李佳琦直播间走向了千家万户。

从捐钱捐物到免费为扶贫助农产品带货，再到为这些农产品提供产业升级的思路。这正是李佳琦做公益很看重的一点：改变。

而改变的最初，或许可以追溯到2019年的“双12”，高晓松做客李佳琦直播间，两人合作为贫困县农产品带货，让人们看到了电商直播间在助力脱贫攻坚、参与社会公益方面的可能——短短几分钟，40万斤内蒙古扎赉特大米售空，5万罐安徽金寨山核桃售空，12万袋康保燕麦面售空，预计带动三地1114户贫困户共计增收439万元。

此后，李佳琦开始更频繁地参与公益活动。

2020年初疫情暴发时，李佳琦积极参与捐助。除了为阿里

巴巴发起的“武汉加油”公益项目共筹得捐款7140万元，他个人还向中华社会救助基金会“湖北逆行者致敬行动”定向捐款100万元。除了捐钱外，当时武汉封城，物资想要进城异常困难，最终团队通过各种渠道，终于把一批珍贵的口罩、医用防护服等送到需要的人手中。

2020年3月26日，李佳琦直播间开展湖北爱心专场公益直播，助力复工复产；武汉解封后，李佳琦和朱广权共同为湖北

2020年6月，央视名嘴尼格买提和李佳琦一起为非遗食品直播带货。

