Skim the two passages, then answer the following questions.

**课文一** **直播经济**

p1 中国人现在的购物方式**主要分三种**。第一种是去商店里买东西。第二种是通过各种网购平台购物，例如淘宝、京东、天猫等等。现在还有第三种新兴的购物方式，就是通过观看主播直播，在直播间里购买主播展示的商品，有点像过去的电视购物。主播什么都可以卖。有在直播间里卖化妆品的，有卖零食的，有卖衣服的。各种各样的东西都有。**甚至**还有主播卖房子、卖火箭。有一位很火的直播一哥和马云一起比赛卖过口红。**结果**五分钟内那位直播一哥卖出了1500支口红，而马云仅仅卖出了10支。据报告，2022年中国直播行业市场规模达1992.34亿元。至2022年末，从事直播行业的互联网文化公司有6263家，其中2022年新增企业有1959家。

p2 直播卖货这种形式也**为**很多不为人知的小商家**找到了新的出路**。很多偏远地区的果农也开始直播展示他们的水果。看直播的人看到水果非常新鲜，就会通过直播间里的链接购买。各种各样的线下店铺也纷纷**开启了**线上直播**模式**，很多大商场也开始进行直播。人们**足不出户就可以**在线上云逛街。**总而言之**，作为一种新的购物形式，直播卖货**一方面**进一步刺激了线上销售的发展，**另一方面**也为一些传统的实体商店打开了销路。

本文改编自DuChinese 发布文章《直播经济》

原文链接: <https://duchinese.net/lessons/986-the-live-streaming-economy>

直播行业相关数据参考资料：<https://news.cnstock.com/news,bwkx-202305-5059443.htm>

**课文二 一种全新的购物方式：网红带货**

p3 **以前，**人们购物的方式是逛商场，转小店，在地摊上溜达溜达。**后来，**网络发达以后，很多人的购物方式就变成了逛各大网站，想买什么就去相应的网站。**现在，**去网站购物的方式也过时了，看网红直播带货**成了新时尚**。网红推荐**什么**网友**就**跟风买**什么**，甚至连词汇都跟着更新了，什么种草、拔草、买爆款……网红们随便一句话就能轻松影响一大批粉丝，在他们的推荐下，出现了一个又一个的爆款。

p4 为什么网红带货这么厉害呢？**原因大致有以下三个。首先，**网红自己也是消费者，所以他们跟消费者的关系更亲近，他们推荐的东西更容易被大家接受。**其次，**网红有一定的影响力。很多人会因为喜欢一个人而去模仿他，比如穿衣风格、饮食习惯，**甚至**是去他们常去的地方。所以网红很容易带火商品。**最后，**客户定位精准。中国消费者虽然多，但是他们几乎都有固定的消费圈子。网红带货就是**从**小众**入手**，快速培养了一批固定的客户。

**总而言之**，网红带货现在在中国特别火，有机会一定要体验一下呀！

本文节选改编自[That’s Mandarin](https://www.thatsmandarin.com/learn-chinese-online/) 编写的文章《一种全新的购物方式》

该文章在DuChinese平台发布，原文链接：<https://duchinese.net/lessons/T041-a-brand-new-way-of-shopping>

1.Indicate the following content is introduced in which paragraph.

A 直播卖货流行的原因

B 直播卖货的优势

C 介绍不同的购物方式

2.课文一的第几段和课文二的第几段主要意思差不多？介绍的方式有什么不同？

3. Find the transition sentence in paragraph 4 that connecting the ideas of paragraphs 3 and 4