Skim the two passages, then answer the following questions.

**課文一 直播經濟**

p1 中國人現在的購物方式**主要分三種**。第一種是去商店裡買東西。第二種是通過各種網購平台購物，例如淘寶、京東、天貓等等。現在還有第三種新興的購物方式，就是通過觀看主播直播，在直播間里購買主播展示的商品，有點像過去的電視購物。主播什麼都可以賣。有在直播間里賣化妝品的，有賣零食的，有賣衣服的。各種各樣的東西都有。**甚至**還有主播賣房子、賣火箭。有一位很火的直播一哥和馬雲一起比賽賣過口紅。**結果**五分鐘內那位直播一哥賣出了1500支口紅，而馬雲僅僅賣出了10支。據報告，2022年中國直播行業市場規模達1992.34億元。至2022年末，從事直播行業的互聯網文化公司有6263家，其中2022年新增企業有1959家。

p2 直播賣貨這種形式也**為**很多不為人知的小商家**找到了新的出路**。很多偏遠地區的果農也開始直播展示他們的水果。看直播的人看到水果非常新鮮，就會通過直播間里的鏈接購買。各種各樣的線下店鋪也紛紛**開啟了**線上直播**模式**，很多大商場也開始進行直播。人們**足不出戶就可以**在線上雲逛街。**總而言之**，作為一種新的購物形式，直播賣貨**一方面**進一步刺激了線上銷售的發展，**另一方面**也為一些傳統的實體商店打開了銷路。

本文改編自DuChinese 發佈文章《直播經濟》

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

直播行業相關數據參考資料：<https://news.cnstock.com/news,bwkx-202305-5059443.htm>

**課文二 一種全新的購物方式：網紅帶貨**

p3 **以前，**人們購物的方式是逛商場，轉小店，在地攤上溜達溜達。**後來，**網路發達以後，很多人的購物方式就變成了逛各大網站，想買什麼就去相應的網站。**現在，**去網站購物的方式也過時了，看網紅直播帶貨**成了新時尚**。網紅推薦**什麼**網友**就**跟風買**什麼**，甚至連詞彙都跟著更新了，什麼種草、拔草、買爆款...... 網紅們隨便一句話就能輕鬆影響一大批粉絲，在他們的推薦下，出現了一個又一個的爆款。

p4 為什麼網紅帶貨這麼厲害呢？**原因大致有以下三個。首先，**網紅自己也是消費者，所以他們跟消費者的關係更親近，他們推薦的東西更容易被大家接受。**其次，**網紅有一定的影響力。很多人會因為喜歡一個人而去模仿他，比如穿衣風格、飲食習慣，**甚至**是去他們常去的地方。所以網紅很容易帶火商品。**最後，**客戶定位精準。中國消費者雖然多，但是他們幾乎都有固定的消費圈子。網紅帶貨就是**從**小眾**入手**，快速培養了一批固定的客戶。

**總而言之**，網紅帶貨現在在中國特別火，有機會一定要體驗一下呀！

本文節選改編自[That’s Mandarin](https://www.thatsmandarin.com/learn-chinese-online/) 編冩的文章《一種全新的購物方式》

該文章在DuChinese平台發佈，原文連結：<https://duchinese.net/lessons/T041-a-brand-new-way-of-shopping>

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

A 直播賣貨流行的原因

B 直播賣貨的優勢

C 介紹不同的購物方式

2. 課文一的第幾段和課文二的第幾段主要意思差不多？介紹的方式有什麼不同？

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