

安溪以电商经济赋能茶乡跃升

# 直播助共富 茶香漫云端

## 核心提示

从社区宝妈们的共享直播间,到产业园内大师与大学生的创业身影;从本土市场的消费热潮,到跨境贸易的广阔蓝海——安溪县以特色产业为根基,以全链条服务为支撑,构建起覆盖多元群体、连接内外市场的电商生态体系,让“指尖经济”成为推动共同富裕的强劲引擎。

□融媒体记者 谢伟端 通讯员 黄梁山 黄东华 刘丽芳 文/图(除署名外)

## I 进社区 服务到户 点燃创富梦想

“家人们,今天铁观音‘拍一发二’,千万别错过!”近日,在安溪县参内镇金悦社区“党建+邻里中心”的共享直播间里,33岁的林晓燕正熟练地直播,言语间满是自信。隔壁的“悦城学堂”里,她7岁的儿子正安静地写作业。这幅“就业带娃两不误”的画面,正是金悦社区破解宝妈就业难题的生动缩影。

几个月前,林晓燕还在为家庭开支愁眉不展。金悦社区由4个商住小区及茶科网园区组成,3308户新搬迁家庭中,八成是“娃读书”进城的年轻父母。这些家庭大多底子薄,收入来源单一,宝妈们更是面临“围着孩子转、想挣钱难出门”的两难境地——既想为家庭增加收入,又无法割舍对孩子的陪伴。

2025年下半年,社区聚焦群众需求,腾出200平方米空间,打造了共享直播间、选品展厅及打包共配中心,构建起“培训—试播—选品—发货”一条龙服务体系。“我们就是要打造专业的创业载体,让宝妈们实现‘拎包开播’。”社区党支部书记叶美美表示。共享直播间里,高清摄像头、专业麦克风、补光灯等设备一应俱全,高速稳定的网络保障了直播顺利进行;选品展厅中,安溪铁观音等本地特色产品集中陈列,方便主播直观展示;打包共配中心配备专业工具与材料,与物流公司紧密合作,实现“直播接单、即刻发货”的高效衔接。

然而,对于大多缺

乏直播经验的宝妈们来说,开播之初面临的挑战可想而知。“首场直播只有9个邻居来捧场,我手心全是汗,都不知道该说什么。”回忆起刚起步时的场景,林晓燕记忆犹新。为了帮助宝妈们克服困难,金悦社区依托“校区+社区+园区”三区联创机制,联动福建样样红网商学院、茶科网、县电商协会等组建电商志愿队,免费开设短视频制作、直播话术设计、仓储发货管理等系列电商培训课程,提供“一对一”陪跑指导。从摄像三脚架摆放到茶叶冲泡技巧,每个细节都耐心拆解。

随着技巧日渐熟练,林晓燕的直播间步入正轨:第三场直播卖出63单,第十场观看量突破1万人次。如今,她每月卖出茶叶300公斤、营收超



学员直播实战培训

万元,还与3家茶厂签订了包销协议,吸纳邻居兼职,形成了小型创业团队。在她的带动下,4位邻居宝妈实现人均月增收3500元。

“一人带一圈,一圈带一片。”叶美美介绍,截至目前,该社区已开展电商培训18期,孵化“妈妈学员”268名,培育18位“独立主播”,带动82人实现灵活就业,人均月增收2800元至6500元。如今的金悦社区,曾经“围着娃转”的抱怨声少了,广场舞间隙的“直播金句”多了。蓬勃的创业热情让整个社区焕发了新活力。



茶叶电商直播现场  
(黄东华 摄)



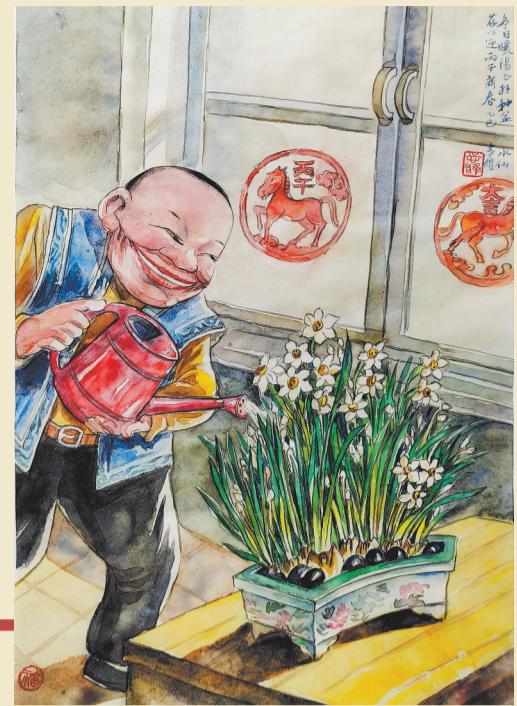
▲ 法律法规培训,  
确保合规运营。



和平百茶(福建)供应链管理有限公司,工作人员忙着包装茶叶。  
(吴梅珍 摄)



跨境电商大会现场。专家正在授课。  
(黄梁山 摄)



闽南人的年关,总有些清雅的坚持。案上那盆水仙,是闽南年终岁首最温柔的守望。只需一盏清水,便能在腊月的寒风里站稳脚跟。等到那股幽香在满屋子甜糯与红联的烟火气中突围而出,所有的繁琐与忙碌似乎都被洗净了。生活有时就像这水仙,所有的等待都不是荒废,那些在寂寞中浇灌的时光,终会以另一种形式回响,即使身处简素,也能生发出令世人驻足的芬芳。

(融媒体记者洪志雄/绘 庄建平 蔡绍坤 谢伟端/文)



扫描泉州通  
二维码,欣赏更多精彩作品。

## II 拓蓝海 内外发力 开启无限商机

如果说社区赋能和产业培育是安溪电商的“内生动力”,那么“内外双循环”的发展布局则打开了更广阔的生长空间。日前,安溪县跨境电商大会在中关村领创智谷信息产业园举行,来自跨境电商平台、企业的代表及相关单位负责人齐聚一堂,共商产业发展新机遇,为全县电商“内外双循环”注入新动能。

作为全省唯一入选2025年全国农村电商“领跑县”典型案例的县域,安溪县依托茶叶、藤铁家居两大特色产业优势,推动电商与一二三产业深度融合,同步深耕本土市场与拓展国际蓝海。2025年,全县累计实现网络零售额44.2亿元,同比增长14.5%,家具、茶叶品类表现突出,分别实现销售额16.32亿元、9.41亿元,成为拉动增长的核心动力;“网上年货节”零售额达25.3亿元,同比增长17.5%;“618”网购节零售额29.7亿元,实现稳步攀升。

短视频直播赛道的崛起,成为拉动电商增长的新引擎。2025年1—11月,全县通过抖音、快手等平台实现零售额48.8亿元。“直播+电商”的模式,以更直观的产品展示、更互动的消费体验,让茶乡好物精准触达全国消费者,也让更多像林晓燕一样的创业者找到了增收致富的路径。

亮眼成绩的背后,是安溪对电商产业的持续深耕与精准布局。目前,全县拥有电商企业9700家、电商店铺3.1万家,从业人数达5.7万人,形成了10个“淘宝镇”、57个“淘宝村”的集群发展格局。在深耕本土市场的同时,安溪正依托茶叶、藤铁家居等特色产品的国际竞争力,积极拓展海外版图,将优质的县域产品销往全球,为县域经济的高质量发展注入强劲活力。



安溪的茶叶、藤铁等优品在义乌展示中心展示。(黄梁山 摄)

## III 安溪新增4家市级观光工厂

本报讯(通讯员黄梁山 融媒体记者谢伟端)近日,泉州市新一批市级观光工厂名单公布,安溪县华祥苑茶基地有限公司、大宝峰有机茶厂、山格农业综合开发有限公司、龙居面线非遗观光工厂4家企业成功入选,其中2家涉及茶产业。

截至目前,安溪县市级观光工厂数量已增至10家,结合现有的3家省级观光工厂,安溪已形成覆盖茶叶、农产品加工、非遗技艺等多个领域的特色工业旅游矩阵。

位于龙涓镇珠塔村的华祥苑茶基地有限公司,以“全景式茶文化体验”为核心,打造集生态观光、农事体验与文化休闲于一体的综合性旅游目的地。庄园内设有茶文化馆、品茗区及茶艺表演区,并配套特色住宿与茶餐,游客可在此了解茶文化历史、品鉴名茶、欣赏表演,也可深

入有机茶园,体验采茶、制茶全过程。

位于城厢镇石古村的大宝峰有机茶厂,拥有600亩生态茶园与自动化不落地生产线。游客可在非遗传承所体验传统制茶与藤编技艺,参与斗茶、评茶、仿宋点茶等趣味活动。该厂还配套茶文化长廊、特色茶餐及木屋民宿,提供从生产观摩、手工体验到休闲度假的完整茶旅线路。

据悉,观光工厂将工业生产、传统技艺与旅游体验深度融合,实现了生产观光、文化展示与研学实践的协同发展。游客既能直观了解产品生产流程,感受现代工业魅力,也能通过手工制作、农事体验,沉浸式领略传统文化与匠心精神。此次4家企业的人选,将进一步丰富安溪文旅产品供给,为县域文旅产业高质量发展注入新活力。

## IV 强链条 专业赋能 培育多元主体

金悦社区宝妈们的成功并非偶然,其背后是安溪县完备的电商产业配套与专业的赋能体系。福建样样红网商学院负责人雷荣介绍,安溪扎实的产业基础为电商发展筑牢了根基。作为“中国乌龙茶之乡”,当地茶包装、茶机械等上下游产业链的高度协同,让供应链资源触手可及。茶科网产业园顺势而为,打造了覆盖技能培训、实践场地、货源对接的全链条服务体系,精准响应不同群体的创业需求,真正搭建起“家门口的创业平台”。

在培训体系构建上,产业园坚持“实用导向”。培训伊始便聚焦合规底线,将国家法律法规、广告法及违禁词等内容作为必修课,确保合规运营;针对硬件环节,详细讲解设备选型、灯光布置与网络调试;核心话术培训则摒弃死记硬背,注重实战引导。讲师教导学员摆脱说明文式的介绍,通过构建场景、讲述故事增强吸引力。

为了让学员“学以致用”,参内镇政府、茶科网等创建“党建电商馆”,搭建共享直播间,提供共享直播间、专业设备及网络、水电支持,打造零成本创业场景。同时,产业园还为学员精准

对接大师品牌产品、老字号茶叶、特色农产品等丰富品类的货源,并提供代发及物流配套服务,让学员无需操心供应链问题,可全身心投入直播运营。

培训结束后,学员们呈现出多元发展的良好态势:李金登、刘金龙等大师带着培训所得与电商直播专项证书,回到自己的品牌体系开启直播,让传统茶文化在云端焕发新生;部分学员选择入职电商企业,成为抢手的全流程运营人才;还有不少宝妈、青年创业者,或利用家庭空间开播,或依托产业园的共享直播间持续深耕,在兼顾生活与事业的同时实现了增收。

值得一提的是,茶科网园区、安溪县双铁数字电商实训基地等还积极联动各类活动为学员搭建实战舞台。在万人品茗会等线下活动中,组织学员开展“现场直播+线下提货”的创新模式,有学生团队首次直播便达成了一两千元的销售额。这种“培训+实践+活动赋能”的模式,推动安溪电商人才队伍不断壮大,也让县域电商的生态更加多元包容。