

一部手机、一个支架，三亚市吉阳区罗蓬村妇联主席谭林果在自家院子里开始了土鸡销售直播，这位曾经的普通农村妇女如今成了村民致富的带头人。

不久前，三亚市吉阳区直播电商创业孵化基地揭牌。崭新的专业直播间灯光亮起，立好脚架、支起手机、打开补光灯、主播就位，新学员也跟着主播在这块方寸屏幕中探索未来。

这个由三亚市吉阳区人力资源和社会保障局与三亚网络直播行业协会联合打造的基地，总面积达2000平方米，配备12个专业直播间，首批20人的主播及运营团队已入驻试运营。

南国都市报记者 刘丽萍

基地启用，打造数字经济新引擎

三亚市吉阳区直播电商创业孵化基地的揭牌仪式聚集了政府官员、行业专家和创业者。吉阳区人力资源和社会保障局局长陈娟娟在致辞中强调，“这是吉阳区把握数字经济发展机遇、推动新就业形态的重要战略举措。”

这一基地建设并非孤立的政府项目，而是吉阳区数字经济发展链条上的关键一环。早在今年6月初，吉阳区委人才发展局和区人社局联合主办的“数智农播星”人才专项培训刚刚收官。该项目通过“理论筑基+场景实训+资源对接”的模式，为本土人才注入数字经济发展新动能。

直播电商在吉阳区已有成功探索。2024年以来，海南省三亚网络直播行业协会为吉阳区组织，累计培训学员300余人，孵化创业账号80余个，销售额达数百万。

这些数字为基地建设提供了实践基础和信心支撑。

基地建设理念体现了全方位赋能创业者的决心。陈娟娟表示：“这个平台将为广大创业者，尤其是青年人才，提供从项目起步到市场拓展的全方位支持，助力他们实现创业梦想。”

经济与人才的双重催化

直播电商创业孵化基地的建立，首先带来的是直接经济效益。类似培训项目在吉阳区已取得显著成果。谭林果运用直播技能销售土鸡，带动村民增收致富。吉阳区16个村的数百名妇女受到鼓舞，相继开启网络直播创业就业新征程。

“手工串珠DIY”“七月小姐姐”等学员账号在1个月内吸粉超1.9万，累计销售额超过16万元。这些成功案例预示了孵化基地未来可能创造的经济价值。

人才培育是基地另一核心功能。基地构建了“培训-孵化-扶持”的全周期培育体系。吉阳区人力资源和社会保障局计划将优秀学员优先纳入电商人才孵化计划，享受政策咨询、创业融资等专项扶持。这种培育模式回应了县域电商发展的痛点：直播人才奇缺，县域专业直播电商培育基地影响力不足等问题。

吉阳区通过建立专业孵化基地，正着力解决这一难题。

产业升级是基地带来的第三重影响。三亚网络直播行业协会会长王接印表示，协会将与基地紧密合作，充分发挥行业平台优势，积极连接主播、供应链与电商平台资源。

资源整合将推动“直播+文旅”的乡村经济创新路径，促进乡村土特产、非遗产品、本地手工艺品资源与电商新业态的融合。

三亚市吉阳区孵化“农播星” 乡土特产搭上电商快车



三亚市吉阳区直播电商创业孵化基地揭牌。记者 刘丽萍 摄



谭林果(右一)曾在养殖场直播。记者 林师堂 摄

三位一体的服务支撑体系

基地的核心价值在于其构建了完整的创业服务体系。根据规划，基地将提供“政策咨询、技能培训、运营辅导、资源对接、融资协助等一站式服务”，直击创业者痛点。

实训体系突破传统教学模式。基地采用“真实场景教学”，学员可在资深导师指导下参与直播间风格定位、数据驱动运营决策、目标流量精准转化等环节实操，根据学员实际情况，导师团还定制了“创意手工编织发饰直播”等实战项目。

资源对接是基地另一优势。行业协会同步整合创业园区、供应链企业资源，举办政企交流会20余场，已培训300余人。这种资源整合为创业者提供了从场地、货源到商业合作的全方位支持。

生态赋能体现在基地的可持续发展机制上。三亚的实践通过构建“政企校社四方协同机制”，形成可持续发展的巾帼电商生态圈。这种模式助力实现了“培训一个、成功一个、带动一片”的示范效应。



培训新学员。记者 刘丽萍 摄

直播电商基地该如何应对 发展中面临的多重挑战？

尽管前景光明，直播电商基地发展仍面临多重挑战。供应链是首要障碍，吉阳区要如何整合热带农产品、黎锦手工艺品等特色资源形成稳定规模的供应链，这是不可回避的挑战。

物流成本高是第二重挑战。虽然三亚地理位置优越，但农产品上行的物流成本仍是农产品直播电商盈利的重要制约因素，“罗蓬村的榴莲苗运到外省，一株的物流费就得40元左右，价格太高！”这是王接印学员最近遇到的头疼事。

人才持续供给是第三重挑战，虽然吉阳区已有培训项目，但直播电商行业竞争激烈，如何持续培养并留住优秀人才仍是一大考验；政策配套不足是第四重短板，目前三亚缺少电商扶持政策、体制机制也还不够完善，吉阳区新基地同样需要持续的政策支持才能稳步发展。

作为深耕直播行业的“老兵”，王接印表示，面对这些挑战，政府、产业、平台协同是关键，在政府层面，应持续加大政策支持力度；在人才培育方面，应建立长效培育机制，目前该协会坚持的“13天集训+长期陪跑”培育模式也证明了实战培训的重要性。

基地内，新入驻的主播们正在导师指导下调试设备。学员吴家战已经独立开播，每天都在出单，他感慨：“这次培训让我对直播电商不再陌生。”

孵化基地十公里外，谭林果的直播间又迎来一批土鸡订单。在吉阳区，像她这样通过直播培训成功创业的农村妇女将越来越多。未来，更多带货达人的故事将在孵化基地上演，她们正加入“手机成为新工具，直播成为新工作”的新业态。