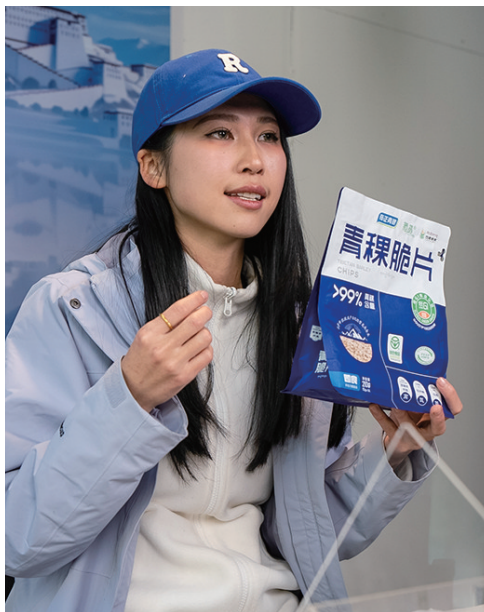


# “双十一”消费热潮下探访： 专业化运营打通藏品出藏新通道

随着“双十一”消费热潮在全国范围内持续升温,西藏特色产品如何借助电商力量走向更广阔市场,成为各界关注的焦点。11月5日,记者实地探访了由拉萨市商务局(供销社)精心打造、西藏奇妙人生科技有限公司负责运营的“拉萨好物+供销助农”官方直播电商基地——这一连接雪域高原与外部市场的专业化平台,不仅标志着拉萨特色产品线上推广及助农增收迈入崭新阶段,更孕育着众多创业新机遇。在这里,27岁的肖博林成功实现了从教师到电商主播的华丽转型,凭借满腔热忱与扎实行动力,在西藏电商领域书写着属于自己的创业篇章,为“藏品出藏”注入了强劲活力。

文/记者 谭瑞华 图/记者 阿旺尼玛



肖博林正在讲解青稞脆片。



郭佩琳正在选品。

## 打造“藏品出藏”专业化平台 开启助农增收新篇章

“双十一”消费热潮席卷全国之际,11月5日,记者探访西藏奇妙人生科技有限公司打造的“拉萨好物+供销助农”官方直播电商基地。作为拉萨市商务局(供销社)倾力孵化的官方品牌IP,该基地不仅是连接雪域高原与全国市场的核心枢纽,更标志着拉萨特色产品推广与助农增收事业正式迈入专业化、常态化发展新纪元。

据了解,“拉萨好物+供销助农”项目自启动以来,在江苏援藏指挥部、拉萨市商务局(供销社)等机构的深度指导与持续赋能下,始终坚守“让藏地珍品走向全国,令藏地品牌闪耀市场”的初心。项目依托新媒体平台深入挖掘高原特色产品价值,精心孵化本土优质品牌。自抖音官方账号试运营至今,已成功推广奇正健康系列、春光青稞制品、阿佳牦牛肉制品、多款非遗藏香及服饰文创等西藏精品,累计吸引粉丝超5万,单场直播最高销售额突破20万元,赢得全国消费者热烈反响。

基地创新构建“展示-销售-洽谈”三位一体运营体系:一层产品展示区采用藏式传统装修风格,通过实景复原、图文解说等方式,集中展示40余种“拉萨好物”,从高原牦牛肉到手工藏香,从青稞深加工产品到非遗手工艺品,生动呈现藏地物产丰饶之美;二层专设“拉萨好物”与“供销助农”双直播间,配备专业灯光、高清摄像头及多机位切换设备,主播团队根据不同时段消费人群特点,针对性推广特色产品与农特精品;三层综合会客区设置独立洽谈室与品牌展示墙,为入驻企业、采购商提供高效商务对接空间,已成功促成10余家本地企业与外地经销商达成长期合作。目前基地通过拉萨市商务局(供销社)官方抖音账号开展常态化直播,每周直播场次达35场以上,成功开辟“藏品出藏”线上新通道。

## 备货扩容与数字赋能 期许政策倾斜助力农产品出圈

为应对“双十一”消费高峰,基地从备货、团队、选品、技术等多维度着手准备,全面提升服务能力。运营方、西藏奇妙人生科技有限公司负责人郭佩琳介绍,阿佳原味雪牛脆和青稞类产品作为直播间“明星产品”,前期备货量已较日常翻倍,确保库存充足;同时为提升消费体验,取消预售模式,承诺所有现货产品24小时内发货,并联合本地物流企业优化配送流程,保障货物快速送达。主播团队规模也扩大一倍,通过分组轮播等方式,全力保障直播带货的高效运转。

在选品方面,基地充分兼顾多元消费需求,构建“本土核心+海外补充+定制创新”的产品矩阵:不仅囊括西藏本土30个品牌产品,覆盖拉萨、日喀则、山南等多地特色物产,还精准引入美国OLLY维生素软糖、日本无添加产品等海外精品,满足消费者多样化选择;更联合本地老字号品牌推出定制款藏香礼盒和青稞酸辣粉,针对区外消费者口味偏好调整配方,大幅提升产品适配度。此外,基地还推出“保价60

天”“七天无理由退换”等服务,切实保障消费者购物权益,增强消费信心。

数字化创新成为基地提升竞争力的重要抓手。郭佩琳介绍,基地今年引入AI直播技术,在美团平台实现数字直播,弥补人工直播时段空白;同时通过AI算法分析用户画像,优化直播话术与产品推荐逻辑,“显著提升直播效率”。面对西藏农副产品电商发展的痛点,郭佩琳与基地团队也提出政策期许:“希望更多税收减免、物流补贴等优惠政策向西藏农副产品倾斜,同时加强电商人才培养扶持,助力本土特色产品打破地域限制,让更多人了解藏地好物的独特价值。”

## 从教师到主播 以热忱深耕西藏电商赛道

“人生需要折腾!”这是27岁湘籍青年肖博林转型“拉萨好物”主播后的口头禅。这位曾深耕讲台的教师,今年4月毅然辞职,加入西藏奇妙人生科技有限公司,开启了职业生涯的新征程。谈及转行初衷,她坦言自己对新事物敏感度高、接受度强:“平时就喜欢刷直播,没有镜头恐惧,更享受通过镜头向全国网友传递优质藏地好物的过程。”

从三尺讲台到直播镜头,肖博林凭借出色的适应能力快速成长。为了更好地推广西藏产品,她利用业余时间系统学习西藏文化、产品知识,在直播中进行文化讲解,让观众在购物的同时感受西藏魅力。短短数月,她已从电商“小白”成长为基地的核心主播,单场直播最高观看人数近5000人,个人带货销售额累计突破50万元,成为西藏电商领域的新生力量。

作为西藏特产的“线上代言人”,肖博林在直播实践中也敏锐洞察到行业发展的现状与痛点:“区外消费者对西藏藏品的认知还比较有限,需要通过细致讲解和场景化展示渐进式接受;同时物流成本高、配送时间长,目前能提供包邮服务的本地商家还不多,一定程度上抑制了消费热情。”对此,她期待未来能有更多本地年轻人加入电商行业,一起把藏地好物做优做强,让西藏的特色文化通过电商走向更远的地方。

今年“双十一”是肖博林转型后的首个电商大促,身份的转变让她收获了全新体验。“去年这个时候,我还是守在屏幕前‘剁手’的消费者,今年已经成为参与这场消费盛宴的主播,这种感觉很奇怪。”她笑着说,“双十一”期间,直播间的消费者热情与平台流量大幅激增,咨询量较日常增长3倍,产品转化率也提升20%,“真切感受到大促的爆发力,也印证了我们前期备货、话术优化等筹备工作的显著成效”。对于未来,肖博林充满期待:“希望能继续深耕西藏电商赛道,不仅卖出更多藏地好物,更能成为连接西藏与区外的文化桥梁,让更多人爱上这片神奇的土地。”

随着“双十一”热潮的持续升温,“拉萨好物+供销助农”官方直播电商基地正以专业化运营、多元化产品与数字化创新为引擎,既为肖博林等创业者提供了广阔的成长空间,也为西藏特色产业注入新动能,推动“藏品出藏”迈向高质量发展新阶段,让雪域高原的珍品真正走进千家万户。



西藏奇妙人生内的特色商品。

## 西藏朗县高争建材有限公司4000t/d水泥熟料生产线迁建项目环境影响评价报告书 (征求意见稿)公示信息

《西藏朗县高争建材有限公司4000t/d水泥熟料生产线迁建项目环境影响评价报告书(征求意见稿)》已形成,现公开征求与该建设项目环境影响有关的意见。

一、环境影响报告书征求意见稿全文的网络链接及查阅纸质报告书的方式和途径

1、报告书征求意见稿全文的网络链接:朗县人民政府网站。

2、纸质报告书查阅

查阅地点:林芝市朗县朗镇云端主题酒店8607

查阅联系人:罗工

预约电话:15667268819

查阅时间:周一~周五10:00-12:00、15:00-18:00。

二、征求意见的公众范围

拟建项目水泥生产厂区评价范围为以厂区为中心区域、厂界外延8km的矩形区域。

三、公众意见表的网络链接

公众意见表的网络链接网址:

[http://www.mee.gov.cn/xxgk/xxgk/xxgk01/201810/t20181024\\_665329.html](http://www.mee.gov.cn/xxgk/xxgk/xxgk01/201810/t20181024_665329.html)

四、公众提出意见的方式和途径

公众通过信函、传真或电子邮件,在规定时间内将填写的公众意见表提交到建设单位,反映与建设项目环境影响有关的

意见和建议。

公众提交意见时,应采用实名方式并提供常住地址和有效联系方式。

建设单位:西藏朗县高争建材有限公司

联系人:罗工

电话:15667268819

电子邮箱:Lzslxzhb@163.com

通讯地址:林芝市朗县朗镇云端主题酒店8607

邮编:860400

五、公众提出意见的起止时间

2025年11月3日-11月14日。