

从齐鲁大地到藏源山南

他用直播间解锁
高原好物“出圈密码”

“大家好，现在给你们介绍一款具有门巴族风味的茶叶——雪域莓茶。光听名字，是否已感受到高原的气息？”在“西藏物语”直播间，这款雪域莓茶已成为销售爆款。从山东远赴西藏山南创业的张毅，望着直播间不断跳动的订单数据，内心终于踏实——自己当初的判断没有错。2025年，他带着对藏地好物的信念扎根高原；如今，通过直播带货，不仅让西藏好物走出高原，更让许多消费者品味到西藏甄选。今天，让我们一同见证直播电商如何跨越山海。 记者 赵越



张毅正在查看豌豆粉条的品质。

西藏的好东西太多了
打造专属“高原好物”直播间

来自山东省泰安市的张毅，与西藏的缘分始于十多年前的一次毕业旅行。那趟近半个月的旅程中，他踏足林芝的桃花秘境、山南的羊卓雍措湖畔、日喀则的珠峰脚下。当高原的阳光洒在雪山之巅，这片土地的纯净与壮美，让他从此将西藏视作心灵的净土。

2024年春，当记忆中高原的蓝天白云再度心头萦绕，张毅知道，是时候重返那片魂牵梦萦的土地了。这一次，他刻意放慢了脚步——没有奔赴远方的山川湖泊，只是整日在拉萨的老街巷里漫步，像一位归乡的游子，用最温柔的方式与西藏重逢。返程前，他便计划着要为山东的亲友挑选地道伴手礼。在八廓街的市集里，在冲赛康市场的摊位间，藏红花的馥郁、牦牛肉干的醇香、高山茶叶的清冽，让他既欣喜又感慨：“西藏的好东西实在太多，挑得人眼花缭乱。”

作为在山东从事电商行业十多年的从业者，张毅望着手中这些凝聚着高原精华的特产，突然萌生了一个念头：既然西藏有如此丰富的优质产品，何不搭建一个专属“高原好物”的直播间，让这些深藏雪域的珍宝，通过直播电商的渠道走出高原、走向全国？

直播间试播三个月
培养了8名本地新人主播

说干就干！返回山东后，张毅立即投入筹备工作——他要在西藏搭建一个专门卖西藏特产的电商直播间。从市场调研到设备选型，从团队组建到流程测试，他将每个环节都打磨得细致入微。2025年12月，在雅鲁藏布江畔的山南市，西藏物语传媒科技有限公司正式挂牌运营。“选择山南市是经过深思熟虑的。山南不仅是西藏文化的发源地，物产也十分丰富——措美的牦牛肉肉质紧实，措那的野生茶叶回甘悠长，隆子的青稞酒香飘十里……”张毅解释道。

张毅介绍，西藏物语传媒科技有限公司主要提供三大核心服务：首先是直播间电商全案服务。从专业补光灯、高清直播机等硬件配置，到直播场景设计、商品陈列空间规划、运营代播服务等，公司会根据不同客户需求提供定制

化解决方案。其次是全平台店铺精细化运营。包括商品详情页优化、促销链接制作、用户评论管理等全流程服务。最后是主播系统化培训。涵盖直播流程设计、产品知识讲解、互动话术打磨等模块。

2025年12月至2026年2月，“西藏物语”直播间开启为期3个月的试播运营，并取得了一定成绩。张毅采取“老带新”策略组建主播团队：一方面从山东调派2名具有丰富直播经验的资深

主播，另一方面在山南、拉萨等地公开招募8名本地大学毕业生。通过每日复盘会、模拟带货演练等系统化培训，原本面对镜头会脸红的藏族姑娘们逐渐褪去青涩，不仅能流畅地介绍产品特性，还能用汉藏双语与观众互动。



张毅正在仓库打包、发货。

等待站稳脚跟后
希望更多西藏特产走进直播间

张毅正在带领团队复盘直播情况。

“藏地故事 与你共语”既是西藏物语传媒科技有限公司的宣传语，也是张毅扎根高原的初衷。十多年前他第一次来西藏，就被这儿的、这儿的

人给迷住了，回去后心里总惦记着要再回来。现在他真回来了，还搞起了电商直播，就想让西藏的好东西能被更多人看见。

正因为这样，张毅和团队在选品上特别较真。他们跑遍了山南市的各个角落。在措那市茶园里跟着茶农采茶，在隆子县黑青裸地里观察青稞长势，甚至在加查县看一瓶核桃油是如何榨取的……“刚开始当地老百姓不理解我们！措那的茶农怕我们毁坏茶苗，曲松制作藏香的老师傅直接撵人！”张毅笑着说。后来去的次数多了，反复沟通、交流，他们才终于放下防备。目前，“西藏物语”直播间共有十多个选品。现在，团队有个不成文的规定：不亲手摸过的、不亲口尝过的，不会进入直播间。

“现在，我们的直播间才刚起步，就像个蹒跚学步的孩子。”张毅说，“但我跟团队都坚信——等我们站稳脚跟了，肯定会有更多西藏特产走进直播间。到时候，藏香、牦牛肉干、高原蜂蜜这些好东西都能在镜头前展示，让需要的人足不出户就能买到正宗的西藏特产，也让当地老乡不用背着产品四处奔波，在家里就能把钱赚了！”



“西藏物语”直播间。

图由受访者提供