

直播电商赋能非遗黄精技艺传承与乡村振兴实践研究

王舒慧 任彩瑜 朱叶茜 许仁艳 陈依林

贵州财经大学

DOI:10.32629/ej.v9i6.3573

[摘要] 在数字经济与乡村振兴深度融合的背景下,非遗中药材技艺传承与山区特色农产品市场化面临技艺断层、品质失范、渠道闭塞等现实困境。黄精作为贵州省重点发展的药食同源林下中药材,2023年全国市场规模达12.3亿元,产业潜力显著但产业化水平偏低。本文以“黄精乡韵”大学生创新创业项目为实践载体,立足黔东南天柱县苗族“九蒸九晒”黄精非遗技艺,构建非遗工艺规范化、新农人技能培训、抖音平台直播电商三位一体的闭环发展模式,通过林下标准化种植、古法工艺梳理、线上直播运营、农文旅融合体验等路径,破解黄精产业发展痛点。实践结果表明,项目累计带动当地50余户农户稳定增收,户均年增收超1万元,线上销售额突破150万元,实现了非遗技艺活态传承、农户增收致富与乡村产业数字化升级的协同发展。研究可为大学生创新创业赋能乡村特色产业、非遗技艺数字化传播提供可复制、可推广的实践范式。

[关键词] 直播电商; 非遗技艺传承; 黄精产业; 乡村产业振兴; 大学生创新创业

中图分类号: S731.7 **文献标识码:** A

A Study on the Practice of Live-Streaming E-commerce in Empowering the Inheritance of Intangible Cultural Heritage Huangjing Craft and Rural Revitalization

Shuhui Wang Caiyu Ren Yeqian Zhu Renyan Xu Yilin Chen

Guizhou University of Finance and Economics

[Abstract] Against the backdrop of deep integration between the digital economy and rural revitalization, the inheritance of intangible cultural heritage (ICH) techniques for traditional Chinese medicinal materials and the marketization of mountainous specialty agricultural products face practical challenges such as skill gaps, quality inconsistencies, and limited distribution channels. Huangjing, a forest-grown herb with dual functions as both medicine and food, is a key species promoted in Guizhou Province. Its national market size reached 1.23 billion yuan in 2023, indicating significant industrial potential but relatively low levels of industrialization. This study takes the "Huangjing Xiangyun" university student innovation and entrepreneurship project as a practical platform, focusing on the Miao ethnic group's ICH technique of "nine steams and nine sun-dryings" in Tianzhu County, Qiandongnan Prefecture. It constructs a closed-loop development model integrating standardized ICH craftsmanship, new farmer skills training, and live-streaming e-commerce via the Douyin platform. Through standardized undergrowth cultivation, systematic documentation of traditional methods, online live-streaming operations, and integrated agro-cultural-tourism experiences, the project addresses critical pain points in Huangjing industry development. The results show that the project has cumulatively helped over 50 local households achieve stable income growth, with an average annual increase exceeding 10,000 yuan per household, and online sales surpassing 1.5 million yuan. It has successfully achieved coordinated development in the living inheritance of ICH techniques, farmers' income growth, and digital upgrading of rural industries. This research provides a replicable and scalable practical model for empowering rural characteristic industries and promoting digital dissemination of ICH through university student innovation and entrepreneurship.

[Key words] live-streaming e-commerce; intangible cultural heritage craft inheritance; Huangjing industry; rural industrial revitalization; university student innovation and entrepreneurship

引言

近年来我国大健康产业快速发展,居民健康养生意识提升,药食同源中药材成为消费市场核心增长点^[1]。黄精具有滋阴润肺、补脾益气的药用价值和休闲食用性,被列为贵州省林下经济“十四五”发展规划重点培育单品,是贵州巩固拓展脱贫攻坚成果、推进乡村产业振兴的重要特色资源。但是黔东南州天柱县苗族传承了千年的“九蒸九晒”黄精技艺,正处在发展的困局中,只依靠售卖初级原材料来承担非遗工艺的文化价值,缺少标准化的流程,产量和品质无法保持稳定,销售渠道单一,品牌影响力小,优质黄精资源无法转化为价值,农户增收动力不足,非遗技艺和乡村产业发展陷入双重瓶颈。因此,在此背景下,本文通过建立标准化工艺流程、拓展直播电商销售渠道、发展农文旅融合模式来提高黄精的价值,给濒危的非遗技艺注入了青年力量,也为农户搭建起稳定的增收之路。这一体验给全国其他类似的山区特色非遗产业数字化转型提供实践借鉴。

1 黄精产业发展现状与核心痛点分析

1.1 市场规模与结构

健康养生热潮推动黄精产业快速发展,2023年市场规模达12.3亿元,食品类占67%,消费场景也从药用变成日常的养生用品。贵州是全国核心主产区,产量占全国的25%,依靠林下仿野生种植模式,原料天然无农残,具有高端化发展的优势。行业已经形成了即食黄精、黄精茶、黄精膏、黄精酒等多种产品线,但是同质化严重。消费需求具有形态创新、场景化、国潮化这三个特点,黄精休闲食品增长了20%以上。消费人群分层明显,中老年人看重品质,青年喜好方便时尚,泛养生人群偏爱天然产品。产业存在着明显的不足,主要依靠线下批发进行销售,缺乏省外市场的开拓和数字化营销,苗族九蒸九晒古法工艺的传承人口老龄化、年轻群体断层,技艺存续有困难^[2]。

1.2 核心痛点分析

1.2.1 市场乱象。黄精需求年均增长速度为15%左右,在高额利润的驱动之下,野生黄精被无序采集,资源存量急剧下降。人工种植技术不完善,不能弥补供给不足。市场产品质量良莠不齐,有以次充好、染色掺假等行为,消费者辨别困难,扰乱市场秩序。

1.2.2 工艺局限。传统九蒸九晒共有27道工序,全部工序需要60天时间,全部采用人工操作,人力成本高、单批次处理量小,不能实现大规模生产。关键环节靠经验来判断,不能标准化,时间利用率低,影响产能扩张。另外,传统工艺晾晒依靠稳定的光照和干燥的环境来达到有效的成分转化。贵州多雨潮湿、日照少,黄精干燥不彻底、成分转化不好,容易发霉变质,品质不稳定。天气不确定性造成生产周期难以掌控,不能稳定量产。

1.2.3 销售模式单一。目前传统黄精销售渠道单一,销售体系完全依靠线下渠道,销售覆盖范围仅限于县域内,省外市场覆盖率低,造成黄精产品市场知名度无法有效提高,进而影响产品销售量的增长。同时,在传统的销售模式下,推广方式缺少创新,产品包装设计落后、功能欠缺,缺少场景化的设计,不能适应办公室、差旅等场景的需求,不能满足年轻消费群体和泛养生人群

对于产品便捷性、时尚性、场景化的消费需求,造成品牌传播和市场拓展受到严重限制。

1.3 发展机遇

直播电商的普及给黄精产业开辟了机会,可视化直播可以展现古法工艺、种植环境,解决消费者的信任问题,短视频和直播传播非遗文化,塑造品牌差异化,大学生团队搭建抖音平台的内容营销体系,实现非遗传承和商业变现的双轮驱动。在品牌建设上要突出黄精产品天然、安全、有效的核心优势,提升消费者认知与信任^[3]。

2 项目核心模式与实践运营路径

2.1 核心发展模式

本项目以非遗传承和乡村助农两个目的为依托,创建起非遗工艺规范化、新农人技能培训、抖音平台直播电商三者相互衔接的闭环体系。以工艺规范化筑牢产品品质根基,把苗族九蒸九晒古法从经验型的手工操作转变为可以量化的、可以复制的生产规范,最大限度地保留黄精多糖、黄酮等有效成分,从源头保证产品的稳定性;以新农人培训激发乡村人力活力,对合作农户进行林下种植、工艺操作、电商运营全方位培训,培养本土复合型产业人才,解决技艺传承断层和农户增收问题;以直播电商打通产品上行通道,搭建抖音平台内容营销与销售闭环,形成种植、加工、营销、增收全产业链协同体系,最终达到文化传承、产业发展、农户增收的三维统一。

2.2 全链条实践运营路径

2.2.1 前端: 林下标准化种植,筑牢原料供给根基。项目采取公司、基地、农户三者深度合作的模式,在黔东南天柱县全域开展林下仿野生黄精种植^[4]。依托当地山林腐殖土天然生态,遵循黄精自然生长规律,全程不施化肥农药,保障原料零农残、高活性,从源头稳定品质。团队与50余户农户签订保底收购合同,收购价较市场均价高45%,并免费提供标准化种植技术培训,保障农户稳定增收,实现原料规模化、可控化的供应。目前项目原料自给率达到70%以上,供应链稳定度得到明显改善,今后会继续扩大合作农户的数量,使自给率超过90%,形成自给自足的原料供应体系。

2.2.2 中端: 非遗工艺改良,打造差异化产品矩阵。完整地传承苗族九蒸九晒古法工艺,保留柴火木桶蒸制、自然日光晾晒、黄酒浸润等主要工序,最大程度上保留黄精多糖、黄酮等有效成分,守住非遗技艺的本味和价值。针对传统工艺受气候影响大、品质不稳定等问题,对工艺标准进行优化,把经验化的操作转变为规范化的流程,使古法技艺和现代生产管理有机地结合起来^[5]。根据消费场景的细分,项目研发出四个主要的产品线,即食黄精、九制黄精茶、黄精膏、黄精酒,全方位满足日常滋补、礼品馈赠、休闲食用等各种消费场景的需求。产品保留了传统工艺的口感和营养,同时满足了现代人方便化、多样化的需求,具有较好的市场适应性。配套盛世唐风、三门塘地域文化系列包装,把非遗文化同国风美学结合起来,塑造出不一样的产品标识,提升产品的附加值以及市场竞争力。

2.2.3 后端: 抖音平台直播运营,线上线下融合推广。线上

以抖音搭建直播电商运营体系为主,以非遗工艺纪实、种植溯源、养生科普为主要内容,严格按照农产品直播运营规范进行常态化直播带货,直接展示手工制作全过程和产地实景,建立起消费者的信任,同时打造私域社群,为用户提供个性化的养生服务,用户复购率保持稳定,形成流量获取、用户沉淀到价值复购的闭环。线下深化农文旅融合,入驻天柱县三门塘景区九制黄精非遗体验馆,开放工艺体验、药膳品鉴项目,推进“非遗体验+旅游消费”深度融合,传递黄精养生价值;参与省级农产品展销活动,累计实现线下销售额5万元、意向订单3万元,实现品牌线下破圈,形成线上引流、线下体验的运营模式。

3 项目实践成效(三维度数据实证)

项目以苗族“九蒸九晒”黄精古法技艺传承为依托,采用非遗工艺、新农人培训、直播电商的运营模式,在经济、文化、社会等各方面都取得了可量化的实践效果,给贵州少数民族地区特色中药材产业发展提供实践依据。经济效益方面,依托抖音直播电商渠道,项目线上销售额突破150万元,形成稳定市场化销售体系;建立标准化收购机制,直接带动当地50余户农户参与种植与加工,通过规范收购、即时结算实现户均年增收超1万元,单日最高收购量1093斤,单笔最高结算额36450元;项目整体运营利润率达41%,具备持续盈利与规模化发展能力。

文化效益方面,针对苗家九制黄精技艺濒危困境,完成非遗技艺标准化改良,梳理传统工艺关键节点23项,将口传心授的技艺转化为可复制推广的标准化流程,提升工艺规范性与产品品质一致性。依托三门塘景区九制黄精非遗体验馆开展合作运营,打造工艺展示与研学体验平台,推动苗家古法活态传承,实现传统养生文化与现代消费场景深度融合。社会效益方面,直接带动30名农村劳动力就近就业,岗位覆盖种植、加工、直播运营全产业链;团队整合多学科资源构建产学研协同机制,依托高校科研力量优化产业模式,项目发展契合《贵州省林下经济“十四五”发展规划》,有力推动林下经济与数字经济、乡村文旅深度融合,为山区特色产业转型与乡村振兴落地提供可行路径。

4 项目风险防控与优化对策

项目运营中开展系统风险识别,明确四大核心风险:市场竞争、供应链、运营、资金风险。一是市场竞争:同类产品同质化加剧,品牌差异化建设压力大;二是供应链:黄精种植受气候影响显著,原料供应品质季节性波动,制约标准化生产;三是运营:新农人直播技能不足,内容持续性弱,影响线上效果;四是资金:初创期推广设备投入大,资金周转压力突出,限制规模化发展。

针对上述风险,项目构建全链条精准防控体系:市场竞争方面,聚焦“非遗古法+道地原料”核心定位,深耕地域文化,研发年轻化新品,完善私域运营增强粘性,规避价格竞争,打造品牌壁垒;供应链方面,扩大种植基地规模,签订长期协议,制定分级验收标准,优化晾晒储存条件,降低气候影响,实现全年量产,保障原料供应;运营方面,推行“理论+实操+分成”机制,为农户和传承人提供直播、短视频专项培训,建立高效常态化运营机制,保障内容质量;资金方面,实施精细化管理,严控成本营销费用,

优先高产渠道,申请大学生创业、乡村振兴专项补贴,拓宽融资渠道,降低资金风险,保障项目持续发展。

5 结论

本文以贵州天柱黄精产业为实践对象,就直播电商赋能非遗中药材传承与乡村振兴的实践可行性做系统的检验。研究表明,直播电商可以有效地解决传统非遗中药材产业信息不对称、渠道固化、传承断层等结构性问题,用可视化溯源和沉浸式传播的方式实现了非遗技艺的活态传承和道地药材价值的重塑,为标准化种植和规范化加工打下了产业品质的基础,利益联结机制使产业红利下沉到农户身上,文化传承、农户增收、产业升级三者相互促进。项目实践所形成起来的运营范式,给林下中药材产业化、民族非遗数字化以及大学生创新创业赋能乡村振兴提供了一条既有理论价值又有实践意义的可行途径。面向未来,项目需持续强化产学研协同,以品质标准化筑牢产业根基,以内容精细化提升品牌势能,以产品多元化拓宽消费场景,不断完善全产业链发展格局。同时健全新农人长期培养体系,推动非遗技艺与现代生产、数字营销深度融合,持续发挥产业富民与文化传承作用,助力贵州特色林下经济高质量发展,为乡村产业振兴与中华优秀传统文化创造性转化提供可持续支撑。

[基金项目]

本文系贵州财经大学2025年大学生创新创业训练计划资助项目(项目名称:黄精乡韵——直播赋能黄精传承,深山“精”品走向致富通途;项目编号:202510671586X)。

[参考文献]

- [1]张士齐,肖伟香,汪青筑.毕节市药食同源中药材产业高质量发展研究[J].甘肃农业,2025(12):11.
- [2]肖倩,姜程曦.安徽省黄精产业经济发展分析[J].安徽农业科学,2017,45(31):216-218+246.
- [3]席洁璨,吴美华,黄思瑞,等.药食同源背景下黄精产业链现状与策略优化[J].商场现代化,2024(15):146-148.
- [4]徐波,李伟.黄精林下栽培实用技术[J].中国林副特产,2025(05):46-47.
- [5]金姝含,张金莲,高磊,等.基于LF-NMR/MRI的不同干燥温度对九蒸九晒黄精干燥动力学及品质变化研究[J].中国中药杂志,2025,50(17):4814-4824.

作者简介:

王舒慧(2005--),女,汉族,海南临高人,本科在读,研究方向:统计学。

任彩瑜(2005--),女,侗族,贵州三穗人,本科在读,研究方向:金融学。

朱叶茜(2005--),女,土家族,贵州铜仁人,本科在读,研究方向:金融学。

许仁艳(2005--),女,汉族,贵州安顺人,本科在读,研究方向:金融学。

陈依林(2004--),女,彝族,贵州普安人,本科在读,研究方向:金融数学。