

上海“大虹桥”发布“直播经济15条” 如何更好赋能长三角高质量发展

■中国城市报记者 王 迪文图

为了打造联动长三角、服务全国、辐射全球的长三角虹桥直播产业带选品基地，建成上海直播经济集聚区重要载体，近日，虹桥国际中央商务区管委会发布了《虹桥国际中央商务区全力推进直播经济高质量发展行动计划》（以下简称《行动计划》）。一个以“一个中心、一个服务港、N个特色基地”为发展布局的直播经济生态圈在上海虹桥国际中央商务区（以下简称“虹桥商务区”）加速形成。

作为长三角一体化发展、中国国际进口博览会和虹桥国际开放枢纽等国家战略的重要承载地，虹桥商务区持续发挥“大交通、大会展、大商务、大科创”四大核心功能优势，推动流量优势转化为直播经济增量。这一新兴经济形态如何赋能实体经济，推动区域高质量发展？中国城市报记者走进虹桥商务区，探寻其如何以直播经济为支点，打造长三角高质量发展新引擎。

“直播+展会” 放大全球资源配置效应

“欢迎宝妈们进直播间领取福袋，这是我们此次亮相展会的首发新品。”“轨道车模型正在搭建中，直播间大放送！”“为宝宝准备用品的新手爸妈们，直接来直播间，一键下单享福利。”……不久前在国家会展中心（上海）举办的“2025 CBME孕婴童展”上，记者看到，除了对接线下客户，许多参展商家纷纷开启直播，对着手机屏幕热情介绍。据悉，这一展会通过采用“直播+展会”模式，与抖音平台开展全域业务生态对接，仅三天直播GMV（即商品交易总额）就超越“618”大促。

这种线上线下深度融合的会展新模式，正在虹桥商务区掀起一场商贸业态的革新浪潮。虹桥商务区正依托国家会展中心等核心载体，着力构建线上线下联动的全球展会直播中心，将传统会展业的“磁场效应”与直播经济的“流量效应”有机结合。

区域内的虹桥品汇作为市级直播电商基地标杆，充分发挥进博会溢出效应，打造了“进博同款”“丝路电商好物”“国家馆”三大选品中心和共

享直播间。上海虹桥国际进口商品展销有限公司副总经理潘骏浩向记者介绍，在第六、七届进博会期间，虹桥品汇直播基地服务上海国际友城港展区，累计开展14场直播，成功打响“领事带货”“友城好物”IP。其中，抖音“斯里兰卡国家馆”专场直播由斯里兰卡驻上海总领事首次参与直播带货，成为“会展+直播”融合的又一典范。

虹桥商务区管委会相关负责人对记者表示，这种“直播+展会”模式不仅打破了时空限制，更通过数字化手段将会展的短期集聚效应转化为长期产业动能。“我们正在探索形成会展直播的标准和规范，通过发布直播电商选品标准，建立可复制、可推广的会展直播模式，真正实现‘6天展会+365天转化’的常年展销平台转型。”虹桥商务区管委会相关负责人说。

“丝路电商” 构建跨境直播服务生态

立足建设服务企业“走出去”先行区和“丝路电商”辐射引领区，虹桥商务区着力打造直播经济走出去服务港，以跨境电商直播为突破口，构建国内国际双循环的战略链接。

上海羽尘文化传媒有限公司（以下简称“羽尘传媒”）是虹桥商务区重点引入的直播电商机构，该公司在Tik-Tok品牌出海、跨境培训及本土品牌赋能等领域成果显著。据悉，针对海外市场，羽尘传媒以“研发本土化”为核心策略，深度调研消费者偏好，“因地制宜”开拓市场。“在运营大运河肥皂品牌进入美国市场时，我们放弃营销老肥皂、皂粉等国内爆款，转而研发更适合美国消费市场的轻量化、高单价、易于使用的洗衣片，此举迅速赢得用户认可。在东南亚市场，我们着力营销大运河老肥皂的高性价比与安全特性，单月销量突破12.6万件。”羽尘传媒负责人向记者介绍。

这种精准把握海外市场的需求的策略，同样体现在虹桥企业“走出去”的国际化布局中。总部位于虹桥商务区的携程集团在泰国曼谷设立了亚洲直播中心，该中心提供泰语、粤语和英语的直播服务，已开展60场直播活动，累计

观看量超过1000万次。2024年，携程官方直播预售GMV达178亿元，订单量1668万，近半用户会在观看直播后直接下单，平均客单价超2000元。这种“旅游+直播”模式正在被复制到更多“丝路电商”伙伴国市场，帮助当地旅游资源对接中国消费市场。

为支持跨境直播业务发展，虹桥商务区还提供了全方位的政策赋能，包括对“走出去”的直播平台和MCN机构给予总部奖励、贴息贴费、专业服务券等资金支持；提供各国签证便利化服务；探索跨境商品溯源、数字人民币、数字人主播等创新应用。中国银行上海市分行为此专门定制了直播经济小微企业服务包，开发“惠民贷”“便民贷”等信用类金融产品，解决轻资产直播企业的融资难题。

产教融合集聚 打造直播人才“蓄水池”

直播经济的可持续发展离不开人才支撑。虹桥商务区创新构建了“培训—实践—就业”一体化的产教融合模式，为行业输送高素质技能型人才。上海翔申学校与虹桥品汇合作举办的上海市“中华杯”职业技能竞赛·丝路电商人才技能竞赛，成为选拔优秀直播人才的重要平台。

翔申学校校长汤向荣对记者表示：“去年我们依托虹桥品汇直播基地平台，开展了为期9周的学生实习实践。我们发现参与培训的24名学生中，6名比较适合直播岗位，而其余学生更宜转向短视频制作等运营岗位。这也促使我们调整思路，一方面对接企业实际的招聘需求，另一方面加强对学生综合潜力评估，确保人才培养的精准性。另外，我们还在传统的课程里增加了AI技术应用，更好地把握市场趋势，进一步推进‘直播电商人才’高地建设。”

据悉，虹桥品汇直播基地已与8所院校建立深度合作，其中与闵行职业技术学院共建的跨境电商直播实训基地，《服务丝路电商新战略，共育跨境电商新人才》项目荣获上海市2024年产教融合校企合作优秀案例。通过“引进来、走出去”相结合的方式，基地累计开展26场定制化培训，覆盖1000人次。包括为全职宝妈提供免费短视频拍摄培训，使其在家务劳动中就能完成带货任务并获得佣金，探索了灵活就业新形态。

在人才体系建设上走在前列的还有区域内的容么么直播电商基地。该基地建立了从智能签约到培训考核、绩效评估的全生命周期管理体系。其推出的“天权直播伴侣

平台”是电商直播领域首个实时消音的内容安全监测平台，集成ASMR检测、实时语音转写等技术，能够对违禁词进行实时监测屏蔽，为直播行业树立了内容安全新标准。基地还推进上海市企业职业技能等级认定工作，建立网络主播、多媒体营销师的职业认定评价体系，提升行业规范化水平。

此外，羽尘传媒联合头部跨境培训机构打造的TikTok实战孵化体系，形成了“人才孵化+供应链赋能”的双轮驱动模式。通过分阶段教学，从基础到爆款打造、多店复制，已助力数百名学员掌握Tik-Tok电商运营核心技能，部分学员账号首月GMV突破10万元。同时依托虹桥“跨境电商+产业带”优势，为学员提供优质货盘对接服务，探索POD（按需定制）模式，实现“零库存轻量化运营”，大幅降低创业门槛。

随着“直播经济15条”的深入实施，虹桥商务区正加速形成“主体集聚、产业联动、要素便利、人才完善”的直播经济发展格局。到2026年，这里将培育一批百亿元级直播电商基地和具有全国影响力的直播平台，发布20个特色直播场景和选品标准，成为上海市乃至长三角直播经济集聚区的重要载体。



在虹桥国际中央商务区内的虹桥品汇直播基地，一名主播正面对镜头推荐企业产品。