

高球兄弟檔

抖音快速吸粉

「過去一年，我個人事業得到了爆發式增長。如果沒有做抖音短視頻，我現在一個在福州教高爾夫球的教練。抖音讓我出圈了，有了日本、美國、迪拜等地的粉絲，感覺一個人忙不過來，有太多事情可以做。」抖音賬號為「福州高爾夫-阿鑫教練」的台青劉宗鑫感慨道，「大陸的新媒體真的太厲害了。」

帶貨首月營業額18萬

從小在台灣就接觸高爾夫球的阿鑫，外形俊朗，目前也是福建體育職業技術學院高爾夫專項班教練。阿鑫去年6月才正式開始經營抖音賬戶，短短幾個月，就讓他在高爾夫球這個極小的賽道爆紅。「我是抖音高爾夫賽道第一批成功帶貨的人，開始帶貨的第一個月營業額就有15萬人民幣（約18萬港元），個人抽成就3萬多。同時，流量從線上轉化到線下，每個月我的學生都在增加。」

經營抖音賬戶不到一年，阿鑫的抖音櫥窗裏已有近200件好物。有高爾夫鐵桿套、磁力揮桿棒、高爾夫球手套等這些高爾夫球運動相關產品外，還有遮陽、吸汗、面膜等周邊產品。積累了不少經驗的他，開始幫助

同樣是高爾夫教練的哥哥孵化抖音賬號，並教哥哥如何拍攝視頻。「我哥的賬戶粉絲在三千多人的時候，就開始帶貨了，第一個月業績就有1萬元。」

在做抖音短視頻上嘗到甜頭的阿鑫，也開始嘗試直播教學。「直播引流非常強，一次直播，後台就會有不少人私信詢問，不愁收不到學生。」

五年前，阿鑫曾面臨是回台灣同妻子一起生活，還是讓妻子到福州同他一起生活的抉擇，最終他們留在了福州發展。「我太太是鋼琴老師，現在她在福州的學生比台灣最頂峰時還要多。」這幾年阿鑫夫婦在大陸的事業上了一個新台階，「我覺得自己抓住了大陸互聯網經濟發展的機遇。」



台青劉宗鑫在抖音教高爾夫球。



台灣妹子顏妍通過分享自己在大陸的生活視頻，幫助台青了解大陸。

小仙女拍片帶台青遊大陸

「台灣小妹體驗大陸農民生活」、「台灣妹子首次到武漢黃陂了解大陸鄉村振興政策」、「台北顏妍探訪湖北大鼓傳承人」、「台灣妹子嘗試提額醫保費用」、「台灣小妹首次吃北京銅鍋涮羊肉」、「台灣小妹首次在大興機場搭飛機」……在今日頭條、b站、視頻、百度、知乎、快手、抖音都開設自媒體賬戶的台灣妹子顏妍，在工作之餘，常常拍攝短視頻分享她在大陸工作的所見所聞所想。「近年兩岸交流受到台灣方面阻撓，但是互聯網沒有藩籬障礙，我希望通過鏡頭沉浸式體驗的方式，讓台

「跨圈層對談」吸引網友

長相甜美的「90後」顏妍，自媒體賬戶名是「可愛的台灣小仙女顏妍」。2010年顏妍隨家人一起來到北京求學、生活。大學畢業後，顏妍敏銳地意識到大陸新媒體蘊含着巨大的舞台，於是2019年她成為了一名短視頻博主。

「我希望我的視頻不僅僅是大陸人看，還希望有台灣島內人看。」顏妍開始嘗試跨圈層對談的方式，比如與大陸的台生、台農、台灣名嘴等對談，傳遞、展示更加豐富多彩的大陸內容。「相比正規的

新聞，我想我這樣比較接地氣的分享方式，台灣網友比較容易接受。我更希望通過自己的視頻，可以讓台灣年輕人了解大陸，也能讓大陸的年輕人去了解台灣。」

「增進台灣青年對大陸了解最有效的方式，是能讓他們有機會來到大陸，自己走、自己看。」顏妍表示，這就是她努力在互聯網平台不斷推出視頻的初衷和方向。

對收入滿意、對未來充滿信心的顏妍，還專門錄製了一期視頻「聽聽我對想來大陸打拚的（台灣）年輕人說的悄悄話」，介紹當前大陸工作與薪資情況，鼓勵更多的台灣青年來大陸親身感受，「大陸這麼大，總有一個地方適合你。」

女藝人變身直播賣貨達人

「買一張機票來大陸，是我2016年做過最正確的決定。」台灣女藝人、女子偶像團體F4前團長劉樂妍近年到大陸發展，如今已經成為兩岸知名的直播賣貨達人。

剛到大陸，劉樂妍不知道如何接戲，也不知道直播帶貨能夠賺錢，偶然看到招聘直播工作，於是就去應聘。「那時我一個月至少直播40小時，陪粉絲聊天、唱歌。」

近兩年大陸電商產業蓬勃發展，掀起了直播賣貨風潮，劉樂妍嗅到商機，與大陸團隊合作，一起轉戰電商市場，直播賣大陸農副產品。2020年劉樂妍回家鄉湖北宣恩探親，當地正舉辦白柚網紅直播大賽。「家鄉已經通過電商平台、網紅帶貨、線上推介等方式為村民們打開銷路，帶動他們脫貧致富，對我觸動極大，讓我下定決心用直播方式幫助更多農民帶貨，助力鄉村振興的同時，我也得到成長。」劉樂妍說。

「這是來自陝西銅川的大蘋果，非常嘎崩脆，吃了讓你富貴又平安，送禮自用兩相宜。」劉樂妍軟糯的台灣腔、細緻專業的講解讓她在微博平台坐擁百萬粉絲。劉樂妍今年年初更趁熱打鐵，註冊成立了一家文化傳媒服務公司。



台灣女藝人劉樂妍在大陸的直播帶貨事業取得不錯的成績。

台青掘金大陸新媒體

創業有道

在上海居家隔離期間，憑藉自創的「本草綱目版毆子操」，台灣藝人劉畊宏和妻子組成夫妻檔，一周五天的網絡直播健身，讓他在抖音收穫了500多萬粉絲。一夜之間，劉畊宏也從藝人變身抖音「現象級」主播。隨着大陸互聯網產業發展迅速，各大社交平台如抖音、微博、微信、小紅書等，不僅受到台灣年輕人的喜愛和追捧，還成為不少台青們新事業發展的平台和機遇。像劉畊宏一樣，他們發揮優勢所長，在大陸新媒體平台上製作短視頻、直播帶貨、線上教學……不僅融入大陸實現人生新夢想、事業新高峰，也為兩岸同胞交流互動、兩岸社會融合發展帶來了新景象。有分析指出，新媒體已經成為推動兩岸融合發展的新途徑，尤其兩岸青年通過新媒體加強交流，相互了解，衝破了民進黨當局設置的交流障礙。

大公報記者 何德花、蘇榕蓉（文、圖）



大陸便利措施 助台胞打拚

31條措施

2018年2月，大陸頒布《關於促進兩岸經濟文化交流合作的若干措施》，包括31條措施，加快給予台企台胞業與大陸企業、大陸居民同等待遇。

26條措施

2019年11月，大陸出台《關於進一步促進兩岸經濟文化交流合作的若干措施》，共包括26條措施，為台企台胞大陸發展提供更具體的便利措施。

11條措施

2020年5月，大陸頒布《關於應對疫情統籌做好支持台資企業發展和推進台資項目有關工作的通知》，提出11項措施，支持台企在大陸發展。

台胞個體戶

2022年3月，大陸頒布台胞申辦個體戶的便利措施：台胞個體戶的經營範圍從24項擴展到122項；開放地域也增至27個。

大公報整理

「劉畊宏現象」戳中民進黨當局死穴

「抬頭、挺胸、收腹，加油！動起來！」最近在疫情期間，宅在家中的兩岸不少民眾都會跟着視頻裏台灣藝人劉畊宏一起大汗淋漓地跳「毆子操」。「今天你劉畊宏了嗎」還成為時下大陸年輕人在互聯網上的問候語。在網上健身操流行已久，何以劉畊宏能「一夕爆紅」？不少「劉畊宏女孩（女粉絲）」、「劉畊宏男孩（男粉絲）」說，疫下在家隔離，無法外出運動，體重與日俱增，劉畊宏的「毆子

操」正好幫了大忙，不需要太多空間，也不需要器械，只要跟着劉畊宏夫婦隨着周杰倫《本草綱目》的節奏一起跳就可以了，動作也不複雜，而且劉畊宏與太太vivi姐的搞笑互動也讓網友們覺得親切和真實，甚至有時候劉畊宏的岳母也會「客串」出現在視頻裏一起跳，雖然動作不是很規範，有時也跟不上節奏，但認真的態度讓不少粉絲嘖嘖稱讚。由此便不難理解這樣的「三人組合」為何能在幾萬健身大V中脫穎而出了。

媒體酸溜溜的，說「這樣的健身操也有人看？」、「大陸的錢真好賺，劉畊宏不要回台灣了」云云。綠媒的酸言酸語並不令人意外。因為「劉畊宏現象」掀起的兩岸健身熱正戳中民進黨當局「逢中必反」的扭曲心態。其實，凡是兩岸同胞齊聲喝彩的，必然是民進黨當局「罵」的、「台獨」勢力「黑」的、綠媒「酸」的。這只能說明兩岸同胞親走近是民心所向、大勢所趨，是任何人都阻擋不了的。

民進黨在野時已是百般阻撓兩岸民眾往來，阻撓兩岸經濟合作，近年上台執政後更是變本加厲，炮製多項法案企圖切斷兩岸交流，尤其打着「防疫」的旗號，迄今不願恢復「小三通」，不願恢復兩岸直航原有的多個航點。最近開放海外人士赴台探親，卻獨獨排除大陸人士。對於近年越來越多台灣年輕人到大陸求學、就業、創業更是坐立不安，拋出所謂「八件事」抹黑大陸教育、就業情況，還對在大陸擔任社區助理的台胞罰款。民進黨當局以為製造交通阻礙、炮製嚴厲法案，製造寒蟬效應，就可以阻撓兩岸民眾交流。這未免太天真了。「劉畊宏現象」再一次證明了兩岸

同文同種、同聲同氣，尤其新媒體更是成為疫下兩岸民眾交流、兩岸融合發展的新途徑。這些年，大陸新媒體發展迅速，抖音、B站、小紅書等不僅受大陸年輕人喜愛，也頗受台灣年輕一代青睞。不少台青還借助這些新媒體平台創業，包括直播帶貨、播放各類教學視頻等，收穫大量粉絲。可見，「劉畊宏現象」並非偶然。實際上，許許多多的「劉畊宏」已在大陸新媒體找到用武之地，也推動了兩岸各方面的交流。民進黨當局難道還能切斷互聯網？

對於劉畊宏在大陸爆紅，島內親綠