

贵州省“企业之家”创业宝典

茶叶线上销售

凤冈县政务服务管理局 编

贵州省政务服务中心 印

2024 年 12 月

声 明

非常感谢您对我们的宝典感兴趣和阅读。

本宝典由凤冈县政务服务管理局主编，属内部资料，不得用作商业用途。如需引用，请注明出处。由于政策更新、调整、延迟、市场变化等可能，具体政策、要求及市场主体经营情况请详询当地行管部门。

本宝典仅供参考，不作为经营依据。如因使用本宝典所产生的损失和责任等，均由使用人自行承担，凤冈县政务服务管理局不承担任何责任。

目录

1. 贵州省电子商务发展现状	1
1.1 凤冈县茶叶发展情况	2
1.1.1 凤冈县茶叶规模及产值	2
1.1.2 凤冈茶产业产品优势	2
1.1.3 凤冈县茶叶线上销售情况	4
1.1.4 凤冈县茶产业综合营销体建设情况	4
1.2 凤冈县电商发展情况	4
1.2.1 凤冈县电子商务发展现状	4
1.2.2 茶叶销售电商市场前景	5
1.3 电商行业经营相关法律规定	5
1.3.1 《中华人民共和国电子商务法》	5
1.3.2 《中华人民共和国消费者权益保护法》	6
1.3.3 《中华人民共和国广告法》	6
1.3.4 《中华人民共和国反不正当竞争法》	6
1.3.5 《网络食品安全违法行为查处办法》	6
2. 创业前期准备	7
2.1 选择创业模式	7
2.1.1 精品店铺模式	7
2.1.2 社群驱动模式	7
2.1.3 网红合作模式	8
2.1.4 内容创作模式	8

2.1.5 产地直供模式	8
2.1.6 定制化服务模式	9
2.1.7 020 融合模式	9
2.2 创业企业类型选择	10
2.2.1 个体工商户	10
2.2.2 有限责任公司	10
2.2.3 合伙企业	10
2.2.4 股份有限公司	10
2.3 创业基本流程	11
2.3.1 市场调研	11
2.3.2 确定商业模式	11
2.3.3 筹集资金	11
2.3.4 选择创业平台	12
2.3.5 购买相关设备	12
2.3.6 建立销售平台	17
2.3.7 人员招聘	21
2.3.8 人员培训	23
2.3.9 注册与审批	24
2.3.10 进货和库存管理	24
2.3.11 营销推广	25
2.3.12 订单处理和物流配送	27
3. 创业相关事项办理	27

3.1 相关事项办理清单	27
3.2 常用事项办理指南	30
4. 创业有关服务指南	32
4.1 创业咨询	32
4.1.1 企业之家	32
4.1.2 贵商易平台	33
4.1.3 贵州省 12345 政务服务便民热线	33
4.1.4 贵州创业培训教学服务平台	33
4.1.5 贵州省中小企业网	33
4.2 融资服务	34
4.2.1 贵州大数据综合金融服务平台	34
4.2.2 商业银行	34
4.3 法律服务	39
4.3.1 劳动仲裁	39
4.3.2 法律合同范本	40
4.4 惠企政策服务平台	40
4.4.1 贵州政务服务网	40
4.4.2 贵商易	40
5. 支持茶叶线上销售文件	41
5.1《农业农村部国家市场监督管理总局中华全国供销合作总社关于促进茶产业健康发展的指导意见》	41
5.2《贵州省茶产业发展条例》	42

5.3 《凤冈县茶叶产业转型升级实施方案（2023—2025）》	42
5.4 《凤冈县茶产业转型升级“六万行动”工作方案（2023—2025 年）》	42
6. 惠企政策	43
6.1. 税务相关	43
6.1.1 符合条件的增值税小规模纳税人免征增值税	43
6.1.2 小型微利企业减免企业所得税优惠政策	44
6.1.3 个体工商户应纳税所得额不超过100 万元部分个人所得税减 半征收	45
6.1.4 增值税小规模纳税人、小型微利企业和个体工商户减征地方 “六税两费”	46
6.1.5 吸纳重点群体就业税费扣减政策	48
6.1.6 退役士兵创业税费扣减	50
6.1.7 吸纳退役士兵就业企业税收扣减	51
6.1.8 随军家属创业免征增值税	52
6.1.9 安置随军家属就业的企业免征增值税	52
6.1.10 军队转业干部创业免征增值税	53
6.1.11 农户、小微企业和个体工商户融资担保免征增值税政策	53
6.2 创业有关	54
6.2.1 “创业担保贷款”申报指南	55
6.2.2 “一次性创业奖励”申报指南	55
6.2.3 “场地租赁补贴”申报指南	56

6.2.4 “证书直补”申报指南	57
6.2.5 就近就地就业补贴申报指南	59
6.2.6 2024 年电子商务“十百千万”工程示范项目申报指南 ...	60
7. 做电商创业常见问题答疑	62
7.1 开网店销售食品、直播带货对资质有什么要求?	62
7.1.1 销售初级农产品	62
7.1.2 销售预包装食品	62
7.1.3 生产加工食品销售	63
7.2 新手怎么开通网店?	63
7.3 新手怎么做直播带货?	64
7.3.1 确定平台	64
7.3.2 定位	65
7.3.3 播前准备	65
7.3.4 直播运营	67
7.3.5 直播复盘	67
7.4 抖音直播必须要有店铺吗?	67
7.5 什么是抖店? 什么是商品橱窗?	68
7.6 开通抖店后还用开通橱窗吗?	68
7.7 没有 1000 粉丝怎么开通橱窗呢?	68
7.8 商家如何邀约达人进行带货?	68
7.9 抖音直播前有哪些注意事项?	69
7.10 直播带货有哪些技巧?	70

7.11 没有自己的网店怎么才能让主播带货?	71
7.12 做线上销售要规避哪些法律风险?	72
7.13 如何查找线上销售禁用词?	74
7.13.1 使用专业检测工具	74
7.13.2 参考平台规则	74
7.13.3 借助搜索引擎	74
7.14 茶叶线上销售如何引流?	74
7.14.1 内容创作引流	74
7.14.2 社交媒体平台引流	75
7.14.3 电商平台引流	76
7.14.4 搜索引擎引流	76
7.15 特殊建设工程有哪些情形?	76
附件 1. 必要生产经营要素价格	79
1.1 用电价格	79
1.1.1 工商业用电价格	79
1.1.2 居民用电、农业生产用电价格	79
1.2 用水价格	79
1.3 厂房租金	80
1.4 物流费用	80
1.4.1 顺丰物流价格	81
1.4.2 圆通物流价格	81
1.4.3 邮政物流价格	81

1.4.4 中通物流价格	83
附件 2. 凤冈县政府、社会资源信息	84
2.1 凤冈县公司代理记账机构统计表	84
2.2 凤冈县国家级、省级、市县级茶叶龙头企业统计表	85
2.3 凤冈县政务服务中心窗口服务电话	87

1. 贵州省电子商务发展现状

2022 年贵州省网络零售额达到 513.7 亿元，同比增长 69.41%。其中农产品网络零售额 58.63 亿元，同比增长 34.48%。网络销售额超 50 万元店铺有 4472 家，同比增长 207 家；跨境电商海关注册备案企业 182 家，有实际业绩企业 155 家，同比新增 70 家。随着铜仁市成功获批跨境电子商务综合试验区，贵州省已建成贵阳、遵义和铜仁 3 个国家级跨境电商综合试验区。2022 年，贵州省还新增建成黔货云仓节点仓 30 个，新增建设贵荟馆省外仓 8 个。

为推动电子商务进一步发展，2023 年 1 月制定并印发了《贵州省推动电子商务发展“十百千万”工程实施方案》。2024 年，贵州省商务厅启动了电商“十百千万”工程示范项目申报工作。该工程旨在培育打造省级电商产业园区、省级电商直播基地、省级电商龙头企业及电商直播团队，以及打造电商畅销产品，以实现全省电子商务产业跨越式高质量发展格局。

2024 年 5 月 24 日，贵州电子商务产教融合共同体在贵阳正式成立，由全国电子商务职业教育教学指导委员会、省商务厅、省教育厅共同指导，贵州电子商务云运营有限责任公司、贵州财经大学和贵州电子商务职业技术学院牵头，汇聚省内外电子商务相关企业、院校、科研院所、教育服务公司和行业协会等力量，共同解决电子商务产业发展中的科研转化、人才培养、社会服务等瓶颈问题，推动产业发展。

随着互联网的快速发展，网络营销已经成为各种企业推广产品和服务的重要手段之一。茶叶作为一种受到广大消费者喜爱的健康饮品，在网络营销领域也占据了一席之地，如何在线上创业销售茶叶，以凤冈县资源为例。

1.1 凤冈县茶叶发展情况

1.1.1 凤冈县茶叶规模及产值

全县稳定茶园面积 50 万亩，其中有机、绿色认证茶园 6 万余亩，欧标茶园基地 10 万亩。2023 年茶叶产量 6.2 万吨、产值 60.9 亿元。全县现有茶叶加工企业 287 家，其中：国家级产业化龙头企业 1 家，省级龙头企业 16 家，市级龙头企业 24 家。获 SC 认证企业 96 家，有机认证茶叶加工厂 9 家。

1.1.2 凤冈茶产业产品优势

（1）产茶历史悠久。凤冈锌硒茶产茶历史悠久，唐代茶圣陆羽在其所著《茶经》中载：黔中生思州、播州、费州、夷州……往往得之，其味极佳。据《中国历史地图集》和《唐·黔中道思、播、费、夷州地理位置图》，古夷州治所就在今凤冈县绥阳镇。凤冈县野生古茶树分布较广，据考证，民间长期以来有熬油茶、品茶点、煨罐罐茶和祭茶的习俗，史料记载的茶歌、茶诗、茶戏丰富多彩，汇聚了凤冈厚重的茶史。

（2）生长环境适宜。凤冈锌硒茶产自贵州省东北部大娄山南麓的含锌硒地带。一是地理位置优越。凤冈是遵义市的东大门，古有“黔中乐土”之称，今有“锌硒茶乡”之誉，全县 1885 平

方公里的土地分布在神秘的北纬 27° 至 30° 这一产茶黄金纬度带，是“高山云雾出好茶”的宝地。二是自然条件优厚。凤冈是兼具“低纬度、高海拔、多云雾”条件的原生态茶区，因海拔较高，气压相对较低，形成独特的茶叶芳香。三是生态环境良好。凤冈县森林覆盖率达 60.58%，2023 年上半年空气质量优良率 99.4%，地表水和千人以上集中式饮用水水源水质多年来稳定 100%达标，全县无污染地块，为茶树的生长提供了良好的生态环境。

（3）锌硒元素独特。凤冈茶叶中同时含有锌和硒元素。锌是人体内多种酶的重要构件，素有“生命的火花”和“夫妻和谐素”的美称；硒元素能保护细胞和心、肝、肾、肺等器官，防止 DNA 损伤，延缓人体机能衰退，医学界称硒为“月亮元素”“抗癌之王”“长寿之星”。2011 年中国农科院茶叶研究所对凤冈县 11 个重点产茶乡镇的茶叶锌硒含量进行了检测，茶叶中平均含锌量为 40—100mg/kg，平均含硒量为 0.05—0.4mg/kg，凤冈锌硒茶中的锌硒元素完全来源于茶树对土壤中锌硒元素的天然吸附，形成了凤冈锌硒茶“锌”“硒”同具的独特品质。

（4）品牌荣誉丰富。先后荣获“中国驰名商标”“中国地理标志保护产品”“贵州三大名茶”贵州“十佳影响力品牌”等称号。2020 年成功入选首批中欧地理标志协定保护名录，获得了通往世界的“通行证”。2023 年中国茶叶区域公用品牌价值评估中，凤冈锌硒茶品牌价值 33.01 亿元，全国排名 39 位。凤

凤县先后荣获“中国富锌富硒有机茶之乡”“中国十大最美茶乡”“全国重点产茶县”“全国十大生态产茶县”“国家级出口茶叶质量安全示范区”“中国茶业百强县”等荣誉称号。

1.1.3 凤冈县茶叶线上销售情况

2023 年以来，凤冈县通过打造爆款产品、开展卖茶队伍培训和电商直播创业培训，线上销售突破 1 亿元；持续在省内外举办凤冈锌硒茶展示展销活动搭建销售平台，成功举办凤冈锌硒茶遵义（红花岗）推介活动、凤冈锌硒茶贵阳（南明区）推介活动，天生兄妹助力凤冈锌硒茶（全国行）网络直播带货活动，参加 108 届成都糖酒会、2023 第十五届哈尔滨茶产业博览会等展示展销会，招引接待 20 余家企业来凤考察调研，进一步拓展凤冈锌硒茶销售区域。

1.1.4 凤冈县茶产业综合营销体系建设情况

中国锌硒茶城位于凤冈有机食品城，建筑面积约 20000 平方米，由 1、2、3、4、5 号楼形成商业集中圈，规划了精品茶销售区，散毛茶交易区，仓储、配送及冷链物流服务区，电商、培训、休闲及运营管理服务区，茶机具及配套业态区，茶文化展示区，商务会所及文化创意区，是一座集茶叶贸易、仓储物流、茶文化体验和生态旅游为一体的综合体。目前，已入驻茶企 20 余家。

1.2 凤冈县电商发展情况

1.2.1 凤冈县电子商务发展现状

凤冈县电子商务公共服务中心于 2022 年 9 月建成投用，是

集“电子商务、直播带货、培养人才、品牌打造”于一体的电商产业项目，是服务电商企业、支持村集体经济发展、助推凤货出山的电商平台。目前，已引进凤冈县电子商务协会、贵州升马农业服务有限公司、贵州快大厨食品有限公司等6家主体。打造了“夷乡故事”账号，在抖音、快手、淘宝和视频号4个平台店铺已经搭建并上架产品，开始了直播销售。2023年由电商公共服务中心组织县内达人直播带货总场次100余次。同时与珠海正方集团、正圆集团以及农控集团等知名企业展开合作销售农产品，与阿里巴巴菜鸟公司贵州分公司签订茶叶及蜂蜜的销售协议。

1.2.2 茶叶销售电商市场前景

随着互联网经济的快速发展，传统的线下销售很难在激烈的市场上稳定生存下去，尤其是对于新的创业者，电商销售已成为新风尚，网络直播卖货更是如雨后春笋般迅速成长。线上直播带货成为各行业进行营销的新模式，茶企也在“直播热”的助力下不断加码线上营销，线上交易已经成为线下消费市场的强有力补充，近3年线上交易额的年均复合增长率保持在10%以上。在新一轮技术革命和产业变革推动下，短视频、直播等线上营销也将成为茶企常态化的营销方式，线上线下全渠道布局完备的成熟品牌将占据更大优势。

1.3 电商行业经营相关法律规定

1.3.1 《中华人民共和国电子商务法》

明确了电子商务经营者的定义和范围，包括平台经营者、平

台内经营者以及通过自建网站等其他网络服务销售商品或者提供服务的电子商务经营者。规定了电子商务经营者的义务，如依法办理市场主体登记、依法纳税、公示相关信息等。对电子商务合同的订立与履行、电子商务争议解决、电子商务促进等方面也做出了规定。

1.3.2 《中华人民共和国消费者权益保护法》

保障消费者在电子商务交易中的各项权利，如知情权、选择权、公平交易权、安全权、求偿权等。规定经营者在提供商品或服务时的义务，包括提供真实信息、保证商品或服务质量、履行售后服务等。明确了消费者维权的途径和方式，如协商、调解、投诉、仲裁、诉讼等。

1.3.3 《中华人民共和国广告法》

规范电子商务活动中的广告行为，要求广告内容真实、合法、不得含有虚假或者引人误解的内容。明确了广告主、广告经营者、广告发布者的责任和义务，对违法广告行为设定了相应的法律责任。

1.3.4 《中华人民共和国反不正当竞争法》

禁止电子商务领域中的不正当竞争行为，如仿冒混淆、虚假宣传、商业诋毁等。对不正当竞争行为的认定和处罚进行了规定，维护市场竞争秩序，保护经营者和消费者的合法权益。

1.3.5 《网络食品安全违法行为查处办法》

针对网络食品交易，明确了网络食品交易第三方平台提供者

和入网食品生产经营者的义务和责任，如备案、审查登记、公示信息等。规定了对网络食品安全违法行为的查处措施和法律责任，加强了对网络食品交易的监管。

2. 创业前期准备

2.1 选择创业模式

茶叶线上销售创业模式丰富多样，创业者需要根据自身资源、目标市场、资金投入等要素，灵活挑选、组合运用创业模式，有助于创业者在茶叶线上销售领域斩获佳绩。

2.1.1 精品店铺模式

适用于拥有珍稀、高品质茶叶货源的创业者，比如手中握有特定产区、手工炒制的限量版茶叶。在淘宝、京东等主流电商平台开设精品旗舰店，精心装修店铺，使其呈现古朴典雅又兼具现代审美的风格，与茶叶高雅韵味相得益彰；产品详情页着重凸显茶叶独特工艺、稀缺产量以及品鉴师专业点评，精准定位追求极致品质、愿为高端茶饮慷慨解囊的小众消费群体。借助平台付费推广工具，如直通车、钻展等，精准推送至目标客户，逐步树立品牌高端形象，积累深厚品牌忠诚度。

2.1.2 社群驱动模式

倘若创业者熟悉茶叶知识，善于与人交流分享茶文化，基于微信生态搭建社群驱动模式前景广阔。通过组建茶叶品鉴微信群、茶文化爱好者俱乐部等，定期开展线上品鉴会，邀请专家线上讲座，分享茶叶冲泡技巧、新品品鉴心得等干货满满内容。适时于

群内推出专属优惠、定制茶礼套餐，借群成员口碑传播实现用户数量裂变式增长。同时，搭配微店或有赞小程序，方便群友快捷下单购买，成功构建从兴趣交流到商业变现的闭环。

2.1.3 网红合作模式

当创业者预算相对充裕，且产品主打年轻时尚、快消型茶叶时，与网红合作堪称开启线上创业大门的金钥匙。在抖音、小红书等潮流平台寻觅粉丝群体与目标受众高度重合的网红博主，例如聚焦年轻女性、关注健康生活的博主。让网红凭借创意短视频、生动图文展示茶叶时尚喝法、便携包装等吸睛亮点，巧妙嵌入购买链接引导粉丝消费。借助网红强大流量号召力与种草能力，短时间内让产品声名远扬，快速将流量转化为销量。

2.1.4 内容创作模式

若创业者具备扎实文字功底，对茶文化底蕴洞若观火，选择内容创作驱动模式独具慧眼。在今日头条、百家号等内容平台开设专栏，持续输出专业茶叶知识、历史典故、产地探秘等深度内容，文末巧妙植入自家茶叶产品链接。伴随优质内容不断累积，吸引大批对茶文化求知欲旺盛的读者，实现知识流量向产品流量的华丽转身，凭借内容专业性赢得消费者信赖，培育长期稳定客户群体。

2.1.5 产地直供模式

如果创业者与茶叶产地农户、合作社深度合作，能确保稳定优质货源供应，产地直供模式是不二之选。在电商平台突出“产

地直采，新鲜直达”卖点，如在拼多多或淘宝店铺首页展示茶园实景、茶农采摘画面，产品描述详细阐释茶叶从枝头到包装全过程，让消费者直观感受茶叶原生态与新鲜度。利用产地价格优势，结合平台促销活动，推出实惠组合套装，吸引价格敏感型消费者，迅速打开大众市场。

2.1.6 定制化服务模式

针对追求个性化、对茶叶品质要求颇高的消费者，定制化服务模式别出心裁。在网站或小程序设置详细定制选项，涵盖茶叶品种、等级、包装风格、祝福语等，消费者下单后依要求精心制作茶叶产品。借助抖音、小红书等平台宣传定制化服务独特魅力，吸引用户分享定制故事，形成口碑传播。定期回访定制客户，收集反馈，持续优化服务，打造专属高端定制品牌形象。

2.1.7 O2O 融合模式

创业者若线下拥有实体资源，如茶馆、茶叶零售店，O2O融合模式可实现优势互补。线上通过电商平台、微信小程序拓展销售渠道，开展线上预订、外卖配送等业务；线下实体店作为体验中心，举办茶艺表演、茶叶品鉴等活动，吸引消费者到店体验，再引导他们在线上进行复购。利用线上大数据分析消费者偏好，精准调整线下门店产品陈列与活动策划，通过线上线下协同联动，提升品牌知名度与客户粘性。

2.2 创业企业类型选择

做电商销售茶叶需要办理的企业营业执照类型主要有以下 4 种，创业者可以根据个人需求，办理相应的营业执照。

2.2.1 个体工商户

适合人群：适合个人或家庭经营的小规模电商茶叶销售者，比如小型网店店主或个人创业者。

特点：办理流程相对简单，成本较低，经营相对灵活，但责任承担无限连带责任，即经营者需以个人全部财产对债务承担责任。

2.2.2 有限责任公司

适合人群：适合有一定规模和计划扩展的电商茶叶企业，可以是单人或多人合伙经营。

特点：有更高的法律和财务透明度，股东以其认缴的出资额为限对公司承担责任，有利于吸引投资和扩大经营规模，且在税收等方面有一定的优势。

2.2.3 合伙企业

适合人群：适合由两人以上共同经营的电商茶叶企业。

特点：分为普通合伙企业和有限合伙企业，普通合伙企业所有合伙人承担无限连带责任，有限合伙企业则由普通合伙人承担无限连带责任，有限合伙人仅对其出资额承担有限责任。

2.2.4 股份有限公司

适合人群：适合大型电商平台或计划上市的茶叶销售企业。

特点：要求较高的注册资本和管理要求，股东以其认购的股份为限对公司承担责任，其优点是可以通过发行股票筹集大量资金，有利于企业的大规模发展和扩张，但设立和运营成本较高，且监管要求严格。

2.3 创业基本流程

对于一个“小白”，想要从事电商行业，建议从以下几个方面着手。

2.3.1 市场调研

在创业之前，进行充分的市场调研是非常必要的。了解本地茶叶行业发展现状、产业竞争优势、市场供需情况、电商发展情况、确定你要在电商平台上销售的产品或服务。选择有市场需求和竞争优势的产品或服务，将有助于你获得更多的销售机会。

2.3.2 确定商业模式

根据市场调研结果，确定企业的商业模式。可以考虑的商业模式包括：个人开设网店、加盟电商茶企平台、企业签约主播直播带货等。选择适合企业发展的商业模式，需要考虑企业的长期规划、资金状况、管理能力等因素。

2.3.3 筹集资金

销售茶叶需要投入一定的资金，包括场地租赁、直播设备购买、营销及物流费用、人员工资等。可以通过自有资金、银行贷款、找投资人等方式筹集资金。在筹集资金过程中，应充分考虑个人的财务状况和偿债能力，制定合理的融资策略。

2.3.4 选择创业平台

选择适合茶叶线上销售的创业平台需要考虑多个因素，包括平台流量、用户群体、费用结构、服务支持等。目前，常见的茶叶线上销售有平台有综合电商平台（淘宝、京东、拼多多）、社交电商及短视频平台（抖音、快手、小红书）、专业茶类垂直平台（中国茶叶网、茶语）以及自建独立站等，创业者可以依据茶叶产品定位、目标受众特性，权衡各平台的流量特点、收费模式，才能选出最契合自身发展的创业平台。

2.3.5 购买相关设备

在茶叶线上销售过程中，所购置的各类设备都有着明确的用途及相应的要求，创业者需考虑自身业务规模、预算以及茶叶品种特性，合理配置设备相应设备，确保业务的顺畅运转。以下是一些设备的用途及要求，便于创业者参考。

（1）电脑

用途：作为茶叶线上销售业务的核心操控设备，用于店铺的日常运营管理，包括商品上架、下架、库存管理；与客户进行在线客服沟通，及时解答消费者疑问；处理订单信息，跟进订单状态，确保订单顺利完成。

要求：处理器性能要强劲，一般建议选用英特尔酷睿 i5 及以上系列处理器，以保证在同时运行多个电商平台软件、办公软件时不卡顿；内存容量要足够，不少于 8GB，满足多任务处理需求；硬盘存储空间要大，可选用固态硬盘与机械硬盘组合，固态

硬盘用于安装系统和常用软件，机械硬盘用于存储大量的茶叶图片、文档等资料；网络连接要稳定，配备有线网卡和高性能无线路由器，确保线上业务不受网络波动影响。

（2）打印机、扫描仪、传真机（一体机）

用途：打印机用于打印各类合同、快递单、产品宣传资料等，确保业务文件的纸质输出；扫描仪方便将供应商提供的证件、文件等扫描成电子文档，便于存档和管理；传真机虽使用频率相对较低，但在与一些传统供应商或合作伙伴沟通时，偶尔也需要处理传真业务，一体机的设计则实现了办公设备的集成化，提高空间利用率和办公效率。

要求：打印机的打印分辨率要高，彩色打印效果要好，满足产品宣传资料打印需求；打印速度要适中，快递单打印速度不少于每分钟 10 张；扫描仪的扫描分辨率不低于 600dpi，能清晰还原文件内容；传真机的传真速度要快，信号稳定，确保传真文件准确无误传输。

（3）电话

用途：保障与供应商、客户的沟通渠道畅通无阻，尤其是客服专线，要确保及时接听消费者来电，以热情、专业的态度解答疑问，处理投诉，提升客户满意度，维护品牌形象。

要求：音质要清晰，无杂音干扰；来电显示功能要准确，便于识别来电方；具备通话录音功能更佳，方便后续查询和培训使用。

（4）高清数码相机或手机

用途：其核心用途在于捕捉茶叶的真实面貌，为线上店铺提供视觉素材。通过拍摄，要将茶叶的芽叶形态、色泽的细微差别、条索的紧实程度等特征精准呈现，让消费者虽未亲眼目睹实物，却能依据图片做出购买决策。例如，拍摄一款银针白茶时，需清晰展现出芽头肥壮、满披白毫的外观特点。

要求：相机或手机像素要足够高，一般建议不低于 1200 万像素，以保证细节清晰可辨；镜头需具备良好的微距功能，方便拍摄茶叶细节；对焦速度要快，确保在拍摄动态展示（如冲泡过程）时画面不模糊。搭配的三脚架要稳固，能灵活调整角度，适应不同拍摄场景。

（5）摄影灯

用途：主要是营造理想的光线环境，消除因自然光线不足或不均匀带来的阴影，还原茶叶最本真的色泽。无论是展示茶叶的干茶状态，还是冲泡后的茶汤色泽，都能在均匀柔和的光线下达达到最佳视觉效果。

要求：灯光的色温要接近自然光，通常在 5000K-6000K 之间，这样拍出的照片色彩还原度高；光通量要充足，确保拍摄区域光线明亮；灯箱的柔光效果要好，避免产生强光反射，影响茶叶质感的呈现。

（6）图像处理软件

用途：对拍摄后的原始图片进行优化修饰，在保持茶叶真实特性的基础上，提升图片的视觉冲击力。比如调整图片的亮度，让茶叶在页面上看起来更醒目；适度提高对比度，突出茶叶的纹理；精细调整色彩饱和度，使茶叶色泽更诱人。

要求：软件功能要全面，像 AdobePhotoshop 这类专业软件，应具备基本的图像调整工具，如亮度/对比度、色彩平衡、曲线等；操作界面要相对友好，便于非专业设计人员上手使用；同时，要遵循适度原则，防止图片过度处理，失去真实性。

（7）茶叶包装机

用途：依据茶叶的售卖形式，实现高效、精准的包装。对于散茶，定量称重包装机能按照预设重量进行分装，既保证每份茶叶重量一致，满足消费者对产品标准化的期望，又能大幅提高包装效率，节省人力成本。袋泡茶包装机则能将茶叶快速封装成特定形状的茶包，确保茶叶在包装内分布均匀，且密封性良好，有效保持茶叶香气。

要求：包装机的精度要高，散茶称重包装机的误差范围一般应控制在 ± 0.5 克以内；包装速度要满足业务需求，袋泡茶包装机每分钟包装数量不少于 30 包；材质要符合食品卫生标准，与茶叶接触部分无毒、无味、无污染，确保茶叶品质安全。

（8）真空包装机

用途：针对易氧化、受潮的茶叶品种，如绿茶、乌龙茶等，真空包装机通过抽出包装内的空气，降低氧气含量，抑制茶叶的

氧化过程，同时防止水分进入，有效延长茶叶的保质期，保持茶叶的新鲜口感和香气。

要求：真空度要高，一般能达到 0.1 毫巴以下，确保良好的保鲜效果；封口强度要足够，保证包装在运输、储存过程中不破裂；操作要简便，易于员工掌握，降低培训成本。

（9）标签打印机

用途：为每一份茶叶产品打印清晰、准确、完整的标签信息，包括茶叶品种、产地、生产日期、保质期、冲泡方法等关键内容。这些信息不仅有助于消费者快速了解产品特性，做出购买选择，还能体现产品的专业性和规范性，提升品牌形象。

要求：打印分辨率要高，一般不低于 200dpi，确保文字和图案清晰可读；打印速度要适中，能满足日常包装作业的节奏；支持多种标签尺寸和材质，方便根据产品包装需求灵活调整。

（10）货架

用途：为茶叶库存提供有序的存放空间，将不同品种、等级、批次的茶叶分类摆放，便于快速查找、盘点和管理。合理的货架布局还能提高仓储空间利用率，避免茶叶积压损坏。

要求：货架材质要坚固耐用，一般选用多层钢制货架，承载能力强，能承受茶叶包装后的重量；尺寸要根据仓储空间和茶叶包装规格进行合理设计，方便存取；表面要做防锈处理，防止因潮湿等原因生锈，影响茶叶品质。

（11）除湿机

用途：鉴于茶叶储存对湿度环境极为敏感，除湿机的作用在于精准控制仓储空间的湿度。尤其在南方潮湿地区或梅雨季节，通过持续除湿，将仓储湿度保持在适宜茶叶储存的范围内，如绿茶适宜湿度在 50%-60%，红茶在 60%-70%，防止茶叶受潮发霉，确保茶叶品质稳定。

要求：除湿量要根据仓储面积和当地气候条件进行选择，一般每 10 平方米仓储面积，除湿量不少于 1 升/小时；湿度控制精度要高，能精确到 $\pm 5\%$ ；运行要稳定，噪音小，不影响日常工作环境。

（12）温度计

用途：实时监测仓储温度，不同茶叶品种有其适宜的储存温度范围，如红茶一般适宜在 25℃ 左右，绿茶在 10℃-15℃。准确的温度监测能及时发现温度异常，采取相应措施，如开启空调调节温度，确保茶叶处于最佳储存环境，延长茶叶保鲜期。

要求：温度计的测量精度要高，一般误差不超过 $\pm 0.5^\circ\text{C}$ ；显示要清晰，便于工作人员随时查看；具备报警功能，当温度超出预设范围时能及时发出警报，提醒工作人员采取措施。

2.3.6 建立销售平台

（1）电商平台旗舰店销售

平台选择：选择淘宝、京东、拼多多等拥有庞大用户基础和流量的电商平台。

入驻流程：按照平台要求完成入驻流程，包括填写资料、上传产品信息和图片、设置店铺等。

产品上架：详细填写产品描述，上传高质量图片，确保信息准确、美观。

营销推广：利用平台推广资源，如直通车、钻展等，提高曝光度；参与平台促销活动，增加销量。

（2）自建独立网店销售

网站搭建：选择专业建站平台或自行开发，搭建在线商城，设计独特的店铺风格和布局。

产品展示：展示茶叶产品的详细信息，包括图片、描述、价格等，并按茶叶种类、价格、口感等维度分类。

SEO 优化：通过关键词优化、内容营销等手段，提高网站在搜索引擎中的排名。

客户服务：提供优质的客户服务，包括售前咨询、售后服务。

（3）社交媒体平台销售

平台选择：选择微信、微博、抖音等社交媒体平台，注册商业账号。

内容创作：发布茶叶知识、品鉴心得等内容，吸引粉丝关注。

社群运营：建立粉丝社群，组织线上活动，增强用户粘性。

销售引导：在内容中嵌入购买链接或优惠券，引导粉丝购买。

（4）直播带货销售

平台选择：选择淘宝直播、抖音直播等平台，招募具有专业知识和表现能力的主播。

直播策划：策划直播内容，包括茶叶介绍、冲泡演示等。

直播执行：在直播过程中展示茶叶产品细节，实时解答观众疑问。

销售转化：提供购买链接或优惠券，激发观众购买欲望，实现销售转化。

（5）内容营销销售

创建账号：在博客平台或视频网站上创建与茶叶相关的账号。

内容创作：制作优质的茶叶内容，如茶叶知识科普、冲泡技巧等。

平台推广：通过 SEO 优化提高曝光度，利用社交媒体等渠道进行推广。

销售引导：在内容中引入产品链接或推广信息，引导潜在消费者购买。

（6）跨境电商平台销售

平台选择：选择亚马逊、eBay 等国际电商平台。

产品准备：准备符合国际标准的茶叶产品，包括产品描述、图片等。

物流安排：选择合适的物流方式，确保产品能够顺利送达国外消费者手中。

营销推广：利用平台推广资源，提高产品在国际市场上的曝光度。

（6）垂直电商平台销售

平台选择：选择本来生活网、易果生鲜等专注于食品、生鲜领域的垂直电商平台。

入驻流程：按照平台要求完成入驻流程，包括填写资料、上传产品信息等。

产品展示：在平台上展示茶叶产品的详细信息，包括产地、口感等。

营销推广：利用平台推广资源，提高产品在垂直领域的曝光度。

（8）微信小程序商城销售

小程序开发：开发微信小程序商城，设计独特的页面风格和布局。

产品上架：将茶叶产品上架到小程序商城中，包括图片、描述、价格等。

营销推广：利用小程序推广资源，如附近的小程序、朋友圈广告等，提高曝光度。

客户服务：提供优质的客户服务，包括售前咨询、售后支持等。

（9）线上茶叶知识培训与体验课程销售

课程开发：开发线上茶叶知识培训和体验课程，包括茶叶品鉴、冲泡技巧等。

平台选择：选择适合线上课程的平台，如腾讯课堂、网易云课堂等。

课程推广：利用社交媒体、邮件营销等方式推广课程。

销售转化：在课程中嵌入购买链接或优惠券，引导学员购买茶叶产品。

2.3.7 人员招聘

创业者可以依照企业的需求，招聘适应的团队，有助于企业快速成长。

（1）创始人/核心团队。创业伊始，寻觅具备茶叶行业洞察力与电商创业激情的创始人至关重要。理想人选应兼具对茶叶深厚的热爱，熟悉各类茶叶品种、产地特色、市场供需动态，能够精准定位产品方向。同时，拥有电商运营思维，了解线上销售模式、流量获取门道，有一定的资源整合能力，可牵头搭建团队、规划业务蓝图，为企业发展掌舵。例如，曾在传统茶叶行业深耕多年，又自学电商知识、成功运营过小型线上茶叶项目的复合型人才便是上佳之选。

（2）运营岗位。鉴于创业企业资源有限，招聘运营人员需看重实战经验与学习能力。优先录用熟悉主流电商平台（淘宝、京东、拼多多、抖音小店等）基础操作，且能快速适应平台规则变化的人员。他们要擅长利用免费流量渠道，如社交媒体推广、

内容营销等，以低成本提升店铺曝光。像懂得在小红书、微博等平台发布茶叶品鉴笔记、茶文化科普，吸引潜在客户回流至电商店铺。同时，具备基础数据分析能力，能依据有限数据摸索出初步营销策略，助力店铺起步。

（3）客服岗位。客服是企业形象的代言人，创业企业招聘的客服人员除热情耐心、沟通技巧娴熟外，更要具备快速学习能力。由于前期培训资源相对匮乏，客服需自主钻研茶叶知识，短时间内掌握茶叶的分类、功效、冲泡要点等基础知识，以便随时解答客户疑问。而且，要有处理复杂售后问题的智慧，在企业尚未建立完善售后流程时，凭借灵活应变能力安抚客户情绪，化解纠纷，维护企业口碑。例如，能在客户对茶叶口感不满意时，通过询问冲泡方式、推荐调整方法等，将潜在差评转化为客户满意度提升的契机。

（4）美工岗位。创业初期资金紧张，美工人员要具备多面手能力。一方面，精通 Photoshop 等设计软件，能独立完成茶叶产品图片拍摄与处理，在简陋环境下也能通过巧妙打光、创意构图，展现茶叶魅力；另一方面，熟悉店铺装修，可利用免费或低成本模板，打造出独具特色、符合茶文化氛围的店铺页面，提升品牌辨识度。如利用国风元素设计简约而不失韵味的店铺首页，吸引消费者驻足。

（5）仓储物流岗位。招聘时着重考量人员的责任心与实操经验。仓储人员要深知茶叶储存特性，能因地制宜采取简易但有

效的仓储控温、控湿措施，确保茶叶品质稳定。物流人员需与本地快递公司建立良好合作，凭借谈判技巧争取优惠快递价格，优化初创期物流成本。同时，要能身兼数职，在订单量少的时候协助其他岗位工作，保障企业高效运转。

2.3.8 人员培训

（1）创业理念培训。针对全体成员，开展创业理念与企业文化培训，让大家明确企业目标、使命与核心价值观，激发团队凝聚力与奋斗精神。讲述创始人的创业故事，传递不畏艰难、勇于创新的理念，使员工认同企业发展路径，愿意携手共克时艰。例如，分享如何从对茶叶的热爱出发，发现线上市场空白，决心打造独具特色的茶叶电商品牌的历程。

（2）专业技能培训。

运营人员参加线上电商课程学习，利用网络资源提升专业技能，如搜索引擎优化（SEO）进阶技巧、付费推广策略优化等，紧跟行业前沿知识，为企业发展制定更精准营销策略。同时，组织内部交流分享会，让运营人员互相学习借鉴不同平台运营经验。

客服人员定期进行茶叶知识强化培训，邀请行业专家线上讲座，深度了解茶叶品鉴、加工工艺细节，提升专业素养。开展客户沟通案例分析会，总结处理各类客户问题的最佳实践，持续优化服务质量。

美工人员关注设计行业免费线上讲座、教程，学习最新设计理念，如简约风、新中式等在茶叶产品展示中的应用，不断更新

店铺视觉形象。鼓励美工人员参与设计竞赛，以赛代练，拓宽设计思路。

仓储物流人员参与茶叶仓储保鲜线上研讨会，学习先进控温、控湿技术，结合企业实际情况改良仓储环境。物流人员与同行交流物流优化经验，探索更适合创业企业的快递包装、配送路线优化方案。

（3）成长激励培训。建立员工成长激励机制，定期表彰表现优异员工，给予小额奖金、荣誉证书等激励，为员工提供职业发展规划建议，让他们看到在创业企业的成长前景，增强归属感与忠诚度，全身心投入茶叶线上销售创业浪潮。例如，每季度评选“创业之星”，分享其成长故事，激励全体员工奋进。

2.3.9 注册与审批

在开始营业前，需要完成相关的注册与审批手续。具体手续根据地区不同而有所差异，一般需要向市场监管部门、税务部门等申请注册，并获得相关的营业执照和食品生产/经营许可证等资质。

2.3.10 进货和库存管理

进货是线上销售创业的重要环节，你需要找到合适的供应商并确保产品质量和供应链的稳定性。同时，你需要对库存进行管理，确保有足够的库存来满足消费者的需求，避免缺货或积压现象。

2.3.11 营销推广

在竞争激烈的茶叶线上销售领域，行之有效的营销推广策略是脱颖而出、吸引客户的关键。创业者可根据目标客户群体、品牌定位与预算灵活调整，优化推广方案，吸引更多的消费者。

（1）内容营销

茶文化知识普及：通过博客、今日头条、百家号等平台发布专业且有趣的茶叶知识文章，如“六大茶类的品鉴区别”“茶叶的储存之道”，吸引对茶文化感兴趣的潜在客户。以深入浅出的方式阐述茶叶背后的历史、产地特色、功效等，让读者在获取知识的同时，对品牌产生信任与好感。

茶生活故事分享：利用微博、小红书等社交平台，讲述茶农的辛勤劳作、茶叶制作传承故事，或是消费者与茶的美好邂逅经历。例如，一位茶人历经三代传承手工制茶技艺，配图展示古老的制茶工具与精美的茶叶成品，引发情感共鸣，吸引用户关注并分享，扩大品牌传播范围。

（2）社交媒体营销

多平台布局：在抖音、快手打造短视频账号，展示茶叶冲泡的视觉盛宴，用特写镜头呈现茶叶舒展、茶汤变色的美妙过程；在小红书分享精美的茶叶手账笔记，标注茶叶口感、香气特点，吸引年轻时尚的消费群体。不同平台针对不同受众特点，精准推送内容，如抖音侧重于趣味性、小红书强调种草属性。

互动与社群运营：定期举办线上抽奖、问答活动，邀请茶叶专家入驻直播间答疑解惑，增强与粉丝的互动。同时，建立茶叶爱好者社群，如微信群、QQ群，分享独家优惠、新品预告，促进群成员复购与口碑传播，让社群成为品牌的忠实拥趸。

（3）电商平台营销

平台内推广工具运用：在淘宝、京东等电商平台，合理使用直通车、钻展等付费推广工具，针对目标客户精准投放广告。分析店铺数据，确定茶叶的核心购买群体，如年龄、地域、消费习惯等，将广告精准推送至潜在客户浏览页面，提高点击率与转化率。

参加平台活动：积极报名参加电商平台的各类促销活动，如618、双11、年货节等，提供限时折扣、满减、赠品等优惠，借助平台流量高峰，提升店铺销量与知名度。同时，争取平台的特色频道推荐，如淘宝的“有好货”“每日好店”，展示品牌独特魅力。

（4）合作推广

网红/KOL合作：与茶叶领域知名网红、KOL合作，邀请他们品鉴茶叶并制作视频或图文内容。例如，一位拥有百万粉丝的美食博主分享一款养生茶的日常饮用体验，凭借其影响力与粉丝信任，引导粉丝购买，快速打开产品知名度。

行业跨界合作：与文创品牌合作推出联名茶叶礼盒，融合双方特色，吸引追求个性、新奇的消费者；或是与瑜伽工作室联合

举办“茶与瑜伽”主题活动，将茶叶与健康生活方式结合，拓展客户群体，实现品牌共赢。

(5) 搜索引擎优化 (SEO)

关键词优化：研究目标客户搜索习惯，确定如“优质绿茶”“有机红茶”“便携式袋泡茶”等核心关键词，优化电商店铺页面标题、产品描述、图片 ALT 标签等内容，确保在搜索引擎结果页面排名靠前，增加自然流量。

优质外链建设：与茶叶行业权威网站、论坛交换友情链接，发布高质量客座文章，如在专业茶叶品鉴网站分享新品评测，提升网站权重与可信度，吸引更多搜索引擎爬虫抓取，提高曝光率。

2.3.12 订单处理和物流配送

当消费者下单购买后，你需要及时处理订单并安排物流配送。在这个过程中，需要注意订单处理的速度和质量，以及物流配送的效率和准确性。良好的订单处理和物流配送将有助于提高消费者的满意度和忠诚度。

3. 创业相关事项办理

3.1 相关事项办理清单

创业前要对手续办理有清晰的谋划，便于在创业实施过程中有条不紊做好准备。创业过程中从企业设立、投入运营、注销等企业全生命周期可能涉及的事项清单如下：

办理事项	大项	子项	服务部门
公司设	营业执照办理	公司设立登记	县市场监督管理

立		分公司设立登记	局
		非公司企业法人开业登记	
		个人独资企业设立登记	
		个人独资企业分支机构设立登记	
		合伙企业设立登记	
		合伙企业分支机构设立登记	
		公司备案	
		非公司企业法人备案	
		个体工商户设立登记	
		农民专业合作社设立登记	
		农民专业合作社分支机构设立登记	
	股权出质	股权出质设立登记	
		股权出质变更登记	
		股权出质注销/撤销登记	
	印章刻制		
	涉税事项办理	增值税一般纳税人登记	税务部门
		发票申领	
	银行开户		县各大银行
	住房公积金企业缴存登记		县公积金中心
	企业职工参保登记 (社保)	企业参加社会保险登记	县人社局
		企业职工参加社会保险登记	
	单位、职工参保登记 (基本医疗保险)	单位新参保登记	县医保局
		职工参保登记	
	施工许可	施工图审查	县住建局
		建设工程消防设计审查	
		建筑工程施工许可	
		查建设工程消防验收(特殊建设工程)	
		建设工程消防验收备案(一般建设工程)	
		设置大型户外广告及在城市建筑物、设	县综合行政执法

		施上悬挂、张贴宣传品审批	局
	经营许可	食品生产许可（新办、补正、延续）	县市场监督管理局
		食品经营许可（新办、补正、延续）	
		仅销售预包装食品备案	
		公众聚集场所投入使用、营业前消防安全检查	县消防队
生产经营	用工及人才服务	举办招聘洽谈会备案	县人社局
		高层次人才引进	
		人才服务绿卡办理	
		人才相关补贴办理	
		工伤职业病	
		劳动争议	
		弹性工时	
		合同审查	
	知识产权	商标注册	县市场监督管理局
		商标续展	
		补发商标注册证	
		权限内商标侵权赔偿行政调解	
		专利侵权纠纷裁决	
		权限内专利纠纷行政调解	
	税务服务	税务申报	税务部门
		涉税报告	
		税务备案	
		税务证明	
		纳税咨询	
企业变更	企业变更	普通营业主体变更	县市场监督管理局
		分支机构类变更	
		个体工商户变更	
		农民专业合作社变更	
		外商投资企业变更	

	经营范围许可（变更）	食品经营许可证变更	
企业注 销	企业注销	普通公司注销	
		个人独资企业注销	
		个体工商户注销	
		农民专业合作社注销	
		外商投资企业注销	
	分支机构注销	分公司注销	
		个人独资企业分支机构注销	
		非法人注销	
		农民专业合作社分支机构注销	
		外商投资企业注销	
	合伙企业注销	合伙企业注销登记	
		合伙企业分支机构注销登记	
		外商投资合伙企业注销登记	

3.2 常用事项办理指南

办理事 项	申请材料		办理流程		办理 时限
	线上	线下	线上	线下	
营业执 照办理	以上所 涉及人 员的有 效身份 证明； 住所使 用相关 文件或 证明事 项告知 承诺 书；其	公司登记（备案）申请书（综合窗口提供）；公司章程；股东会决议；住所使用相关文件或证明事项告知承诺书；股东、发起人的主体资格文件或自然人身份证明；法定代表人、董事、监事和高级管理人员的任职文件；法定代表人、董事、监事和高级管理人员的身份证件复印件；法律、行政法规和国务院决定规定必须在登记前报经批准的项目，提交有关批准文件或者许可证件的复印件（前置许可需提供）。	线上办理：贵州政务服务网-工商电子化-“企业开办”专区申请→县市场监督管理局审批→县政务服务中心法人服务区综合受理窗口出证	线下办理：县政务服务中心法人服务区综合受理窗口受理申请→县市场监督管理局审批→县政务服务中心法人服务区综合受理窗口出证	1个 工作 日

	余材料均可通过系统自动生成。				
特种设备使用登记		授权委托书及委托代理人身份证复印件；机动车行驶证（适用于与机动车固定的移动式压力容器）；机动车登记证书（适用于与机动车固定的车用气瓶）；使用登记表（一式两份）；《压力管道基本信息汇总表——工业管道》，《气瓶基本信息汇总表》（适用于按单位办理时）；特种设备监督检验证明（适用于按台套办理时）；特种设备产品合格证（含产品数据表、车用气瓶安装合格证明）；监督检验、定期检验证明（适用于按单位办理时）；锅炉能效证明文件		县政务服务中心法人服务区综合受理窗口受理申请→县市场监督管理局审批→县政务服务中心法人服务区综合受理窗口出证	1 个工作日
特种设备安全管理和作业人员资格认定		特种设备作业人员资格申请表；特种设备焊接操作人员考试申请表（仅焊接操作人员提交）；学历证明；体检报告（相应考试大纲有要求的）；近期 2 寸正面免冠白底彩色照片；身份证明。		县政务服务中心法人服务区综合受理窗口受理申请→县市场监督管理局审批→县政务服务中心法人服务区综合受理窗口出证	7 个工作日
营业前消防安		（申报制）消防安全检查申报表；（告知承诺制）公众聚集场所投入使用、		县政务服务中心法人服	13 个工

全检查		营业消防安全告知承诺书；场所平面布置图、场所消防设施平面图（容缺受理材料）；消防安全制度、灭火和应急疏散预案（容缺受理材料）		务区综合受理窗口受理申请→县消防救援局审批→县政务服务中心法人综合受理窗口出证	作日
银行开户	无需材料	营业执照、法定代表人身份证复印件（特殊情况另需提供授权书、核验代理人身份证复印件、章程）；		辖区内各商业银行窗口	以各商业银行实际为准

注：企业注册过程中，应先向市场监管部门申请办理营业执照，在办理相关资质后，为下一步各项手续办理做准备。之后，应分别向税务部门申请办理涉税事项、到银行开户、向公积金中心申请职工住房公积金缴存登记、向人社局申请职工社会保险参保登记、向医疗保障局申请职工医疗保险参保登记。

4. 创业有关服务指南

4.1 创业咨询

4.1.1 企业之家

“企业之家”依托贵州政务服务网建设“企业之家”系统，聚焦企业全生命周期、全要素保障、全经营链条，充分发挥政务服务中心资源富集、直面企业群众优势和贵州政务服务网“一网覆盖”、协同联动功能，集“企业商务服务”“企业诉求接处”“惠企政策兑现”三大功能于一体，支撑涉企服务专员开展企业

需求收集、转办、回访等全闭环服务。总之，只要是涉企的政策和服务，都可以到企业之家咨询。线下企业之家位于各地区政务大厅，线上企业之家网址为：<https://zwfw.guizhou.gov.cn/j1/mh/page/corporationHome.do?areacode=520000>。

4.1.2 贵商易平台

贵州省“贵商易”企业综合服务平台以解决“政策找企业不准、企业找政策不易”为目标，以解决企业经营发展中面临的拓展市场难、融资难等实际需求为重点，精准提供找政策、找政府、找市场、找服务、找人才、找资金的“六找”服务。可以下载 app，也可以从网页上访问，网址为：<https://gsy.guizhou.gov.cn/index>。

4.1.3 贵州省 12345 政务服务便民热线

可以通过打电话或在贵州政务服务网上点击“在线客服”“在线留言”“智能问答”模块咨询，后台有关人员提供政府部门行政职能职责、政策规定、办事流程等政务信息的咨询服务。

4.1.4 贵州创业培训教学服务平台

该平台内容有：汇聚 43 家专业培训机构，搭建高质量人才培养体系；638 个创业之星担任讲师，涵盖各行各业；海量创业论坛、沙龙、路演等活动，与创业大咖云互动；国内外优质双创课程，锤炼锻造核心竞争力；最新前沿创业类政策资讯，关键信息一触即达。网址：<https://guizhou.busionline.com/portal>。

4.1.5 贵州省中小企业网

该平台是贵州省工业和信息化厅主办，贵州省中小企业发展促进中心负责运维的政府公益性信息服务网站。该平台发布助力中小企业发展的惠企政策、培训活动、会展活动、综合资讯等丰富的内容。网址：<https://sme.gxt.guizhou.gov.cn/>。

4.2 融资服务

4.2.1 贵州大数据综合金融服务平台

贵州省大数据综合金融服务平台汇聚了金融产品、融资需求、优惠政策、信用服务等信息，具备融资撮合、政策对接、产品创新、风控管理等功能，覆盖企业、金融机构、政府部门三类用户，提供 PC 端、移动端服务，着力解决中小微企业融资难、融资慢、融资贵问题。访问地址为：<https://www.gzjrfw.com/zy/index>，金服平台支持 Firefox/Opera/谷歌/Edge/Safari/360（chrome 核心）浏览器等主流浏览器进行访问。

4.2.2 商业银行

各类贷款产品根据不同的属性、不同的用途有不同的分类，大体可分为信用贷和抵押贷。凤冈县目前各商业银行贷款产品如下：

银行	金融产品名称	贷款条件	参考利率	贷款上 限额 度 (万)	贷款期 限上 限 (月)	产品咨询电话
贵州银	中小企业信贷通	1、入库“中小企业信贷通项目库” 2、企业成立一年以上；3、企业及实际控制人信用记录良好	当期 LPR+74BP	1000	36	15085049876

行	黔茂贷	1、已纳入省商务厅审查确定的企业白名单；2、信用记录良好；3、企业上年度销售收入 1000 万元以上；4、已开展进出口业务的企业	不低于同期同档次 LPR	1000	12	15085049876
	工业银保通	1、连续两年入围规上企业、“专精特新”企业名单；2、公司成立 3 年以上；3、企业及实际控制人信用记录良好	不低于同期同档次 LPR	500	36	15085049876
	税易贷	1、注册地位于贵州省内；2、企业成立满 2 年且有连续缴税记录；3、企业及企业主纳税记录及征信记录良好；	不低于同期同档次 LPR	1000	12	15085049876
凤冈中银富登村镇银行	企易贷	经营满 2 年，无征信负面记录	3.99%—6.5%	100	12	18985206528
	线上贷款	无担保、无抵押、刷脸可贷	6.5%—12%	10	36	18985206528
						13595296348
	消费贷	收入稳定，无征信负面记录	3.99%—8.5%	30	120	18985206528
						13595296348
	惠政贷	经营满 2 年，无征信负面记录	3.6%—5.5%	100	60	18985206528
						13595296348
邮储银行	欣农贷	从事农业经营，收入稳定，无征信负面记录	3.99%—8.1%	100	60	13595296348
	邮 E 链商户通产业贷	批发零售业，营业执照成立时间 3 年及三年以上。信用	0.04	100	24	1858575808 18585772088 18786855887 18813177518
	极速贷抵押	有营业执照、房产、营业执照 6 个月以上，抵押	0.0385	400	60	
	小微易贷抵押 E 贷款	营业执照 1 年以上、房产、财报、现金流，抵押	0.042	1000	36	
	极速贷	种养殖、商户、信用	0.0395	30	36	

	信用转人工调查模式					18584480161
	兴茶贷	茶叶制造行业、茶叶销售行业、茶叶种植行业。	0.0395	300	36	
	再就业小额担保贷款	小微企业主、个体工商户、信用	0.055	30	36	
农业银行	微捷贷	股东为自然人，企业经营良好，纳税情况良好。	年利率 3.6%—4%	300	12	17385929236
						18008528810
						13158066950
						17785341123
	抵押e贷	以优质房地产抵押，企业经营良好。	年利率 3.6%—4%	1000	36	17385929236
						18008528810
						13158066950
						17785341123
	惠农e贷	持有营业执照的个体工商户或公司（个人独资企业）	年利率 3.55%起	30	36	17385929236
						18008528810
						13158066950
						17785341123
工商银行	e企快贷	企业经营满一年且无逾期、被执行记录，以优质资产（商业用房、商业用地、工业用地、工业用房、住宅及自建房）提供抵押担保，用于企业日常经营的流动资金贷款	3.45%—5%	1000	36	18275541604
	园区E贷	企业经营满两年且无逾期、被执行记录，信用等级A、B级，由经开区管委会出推荐函，需县担保公司提供保证担保。	3.45%—5%	300	12	18275541604

	法人种植e贷	经营满一年或种植时间满一年,提供种植规模(茶叶、烤烟、辣椒、蔬菜、玉米、谷类等)证明。	3.45%—5%	300	12	18275541604
	个人种植e贷	经营满一年或种植时间满一年,提供种植规模(茶叶、烤烟、辣椒、蔬菜、玉米、谷类等)证明。	3.45%—5%	30	12	15599492288
	经营快递	企业经营满一年且无逾期、被执行记录,以行内外收单数据、缴税数据为测算依据	4.35%—6%	500	12	15599492288
	法人养殖e贷	经营满一年或养殖时间满一年,提供养殖规模(肉牛、生猪、水产、家禽等)证明。	3.45%—5%	300	12	18275541604
	个人养殖e贷	经营满一年或种植时间满一年,提供养殖规模(肉牛、生猪、水产、家禽等)证明。	3.45%—5%	30	12	15599492288
贵阳银行	税源贷plus	1.正常经营12个月以上的小微企业主(占股20%及以上的法人或股东)、个体工商户。2.,借款人年龄+授信期限不超过65岁。3.有12个月完整纳税记录且纳税信用评级为C级(含)以上。4.借款人经营所在地在凤冈县区域。	最低可至LPR	100	12	18798780159
	诚e贷plus	正常经营6个月及以上的小微企业主和个体工商户;其中申请人或配偶非本地人且在本地无自有住房的,经营期限应≥12个月;申请人所属行业为制造业、建筑业、林业的,经营期限应≥12个月。 (种养殖专属:正常经营满12个月的从事种养殖业的小微企业主(占股20%以上的法人或股东)、	最低5%	50	12(种养殖户最长可至24)	18798780159

		个体工商户)				
凤冈农商银行	房易贷	在风险可控的前提下,采取所购房产进行抵押方式,发放给个人或者企业。	执行当前指导利率	住房 300、商业 500	360	18183467362
	居易贷	18-65 周岁在贷款人辖区有固定住所	LPR 基点—10%	200	60	18183467362
	黔农快贷	指贷款人向企(事)业法人或国家规定可以作为借款人的其他组织发放的用于借款人日常生产经营周转的人民币贷款。	4.5%—7%	30	36	18183467362
	薪易贷	年龄在 18 周岁(含)至 65 周岁(含),工资收入稳定,且具有完全民事行为能力的自然人。主要包括行政企事业单位正式在编在岗职工(含特岗教师)、工作满一年以上派遣制职工和退休职工。	4.3%—7%	200	60	18183467362
	微易贷	正常开展合法合规经营活动的个体工商户;个人独资、合伙企业、家庭式作坊等小微企业主;非法人资格私营企业的承包人或承租人	4.3%—10%	1000	60	18183467362
	“兴牛贷”	贷款人辖区内从事养殖牛的贷款	4.3%—10%	按存栏数量核定	60	18183467362
	“猪链”	猪产业供应链核心企业及上下游	4.3%—	未明确	36	18183467362

	贷”	客户	10%	规定		
	“茶链 贷”	茶产业上游供应商和下游购货商 合称为上下游客户	4.3%— 10%	未明确 规定	36	18183467362
	“牛链 贷”	牛产业相关供应链上下游客户	4.5%—5%	按存栏 肉牛、 能繁母 牛数量 核定	60	18183467362
	致富通 农户贷 款	农户	6%—10%	未明确 规定	120	18183467362

4.3 法律服务

4.3.1 劳动仲裁

可通过全国人社网上服务大厅（www.12333.gov.cn）或“掌上12333”移动APP两个渠道线上申请获取当地劳动人事争议调处专家服务，也可通过各地劳动人事争议仲裁院现场服务。

适用情形：因劳动报酬、工伤医疗费、经济补偿或者赔偿金等发生的争议；因确认劳动关系发生的争议；因工作时间、休息休假、社会保险、福利、培训以及劳动保护发生的争议；因订立、履行、变更、解除和终止劳动合同发生的争议；因除名、辞退和辞职、离职发生的争议；其他。注意事项：劳动人事争议申请仲裁的时效期间为一年。仲裁时效期间从当事人知道或者应当知道其权利被侵害之日起计算。

4.3.2 法律合同范本

可通过贵州法律服务网（12348 贵州法网）查询范本，网址：<http://58.42.9.241:8020/PubPage/List?PageID=14>。包括脱贫攻坚涉农合同、买卖合同、房地产合同、承揽合同、建设工程合同、租赁合同、供用电水气热力合同、服务合同、借款合同、银行业合同、保险合同、证券期货信托合同、担保合同、运输合同、经营合同、劳动合同、知识产权合同、技术合同、IT 行业合同、保管仓储合同、委托行纪居间合同、海事海商合同、涉外合同、婚姻家庭协议、其他合同协议等。

4.4 惠企政策服务平台

4.4.1 贵州政务服务网

贵州政务服务网贵人政策专区汇集全省各层级惠企政策资源，企业可通过贵州政务服务网详细了解所需的惠企政策。网址：<https://zwfw.guizhou.gov.cn/grzc/520000/index.html>。

4.4.2 贵商易

贵州省“贵商易”企业综合服务平台。省内统一的对企综合服务入口，“贵商易”平台构建全国首创融通“政府、企业、金融机构、消费者”四端数据的对企服务新模式，围绕企业全生命周期创新开发“六找”服务，聚焦企业画像、政策解读、政策推送、政策兑现等关键环节，确保各项政策“应知尽知，应晓尽晓，应帮尽帮，应兑尽兑”，推动各项助企纾困政策、资金、项目精

准直达企业。“贵商易”六找服务：找政策、找政府、找市场、找服务、找人才、找资金。

使用流程：下载贵商易 APP 并安装注册登录，企业注册登录后，平台会根据企业法人库相关信息对其进行匹配标签，为实现政策更好匹配企业，企业可进行标签调整，完善企业标签丰富度，企业用户注册绑定企业成功后，即可享受找政策、找政府、找市场、找服务、找人才、找资金“六找”六大板块功能。贵商易网址：www.guishangyi.com。



贵商易 APP 下载二维码

5. 支持茶叶线上销售文件

5.1 《农业农村部国家市场监督管理总局中华全国供销合作总社关于促进茶产业健康发展的指导意见》

积极拓展营销渠道。引导各茶区与大型批发市场、零售市场、专卖店、物流配送中心对接，创新发展线下销售渠道。结合实施“互联网+”农产品出村进城工程，利用网络、数据、技术等现代要素，建立新型线上销售体系，推动营销渠道网络化。鼓励发

展直供销售、会员定制门店体验、直播带货等新业态，推进消费模式转变。

5.2 《贵州省茶产业发展条例》

第三十三条：“支持各类生产经营主体在传统媒体、新媒体、自媒体推广销售品牌茶叶”。第三十五条：“鼓励茶叶企业开发适销对路的品牌茶系列产品，创新品牌营销方式，拓宽品牌流通渠道，建设品牌忠诚消费群体”。

5.3 《凤冈县茶叶产业转型升级实施方案（2023—2025）》

鼓励支持现有网红主播和新培育网红主播开展线上卖茶；倡导全县人民共同关注县内卖茶网红主播，提升卖茶主播知名度、影响力。支持茶叶企业在天猫、京东等国内大型电商平台和亚马逊、阿里巴巴等跨境电商平台开设电商销售店，每年培育年销售额达100万的凤冈锌硒茶线上销售店5家以上。

5.4 《凤冈县茶产业转型升级“六万行动”工作方案（2023—2025年）》

开展万人卖茶行动。在县内集中建设茶叶线上销售、直播基地，优化政策扶持，吸引网红及网络销售精英汇聚，打通凤冈锌硒茶网络销售渠道”。采取“线上线下”营销两手抓，鼓励支持茶叶企业在抖音、淘宝、京东、天猫等电商平台开设网店，拓展线上市场。

6. 惠企政策

6.1. 税务相关

6.1.1 符合条件的增值税小规模纳税人免征增值税

【享受主体】 增值税小规模纳税人

【优惠内容】 自 2023 年 1 月 1 日至 2027 年 12 月 31 日，增值税小规模纳税人发生增值税应税销售行为，对月销售额 10 万元以下（含本数）的增值税小规模纳税人，免征增值税。增值税小规模纳税人适用 3%征收率的应税销售收入，减按 1%征收率征收增值税；适用 3%预征率的预缴增值税项目，减按 1%预征率预缴增值税。

【享受条件】 1. 适用于增值税小规模纳税人。2. 小规模纳税人发生增值税应税销售行为，合计月销售额超过 10 万元，但扣除本期发生的销售不动产的销售额后未超过 10 万元的，其销售货物、劳务、服务、无形资产取得的销售额免征增值税。3. 适用增值税差额征税政策的小规模纳税人，以差额后的销售额确定是否可以享受 1 号公告第一条规定的免征增值税政策。

【政策依据】 1. 《财政部税务总局关于明确增值税小规模纳税人减免增值税等政策的公告》（财政部税务总局公告 2023 年第 1 号）2. 《国家税务总局关于增值税小规模纳税人减免增值税等政策有关征管事项的公告》（国家税务总局公告 2023 年第 1 号）《财政部税务总局关于增值税小规模纳税人减免增值税政策的公告》（财政部税务总局公告 2023 年第 19 号）

6.1.2 小型微利企业减免企业所得税优惠政策

【享受主体】小型微利企业

【优惠内容】2023 年 1 月 1 日至 2024 年 12 月 31 日，对小型微利企业年应纳税所得额不超过 100 万元的部分，减按 25% 计入应纳税所得额，按 20% 的税率缴纳企业所得税。2022 年 1 月 1 日至 2024 年 12 月 31 日，对小型微利企业年应纳税所得额超过 100 万元但不超过 300 万元的部分，减按 25% 计入应纳税所得额，按 20% 的税率缴纳企业所得税。

【享受条件】1. 小型微利企业是指从事国家非限制和禁止行业，且同时符合年度应纳税所得额不超过 300 万元、从业人数不超过 300 人、资产总额不超过 5000 万元等三个条件的企业。从业人数，包括与企业建立劳动关系的职工人数和企业接受的劳务派遣用工人数。所称从业人数和资产总额指标，应按企业全年的季度平均值确定。具体计算公式如下：季度平均值=（季初值+季末值）÷2 全年季度平均值=全年各季度平均值之和÷4 年度中间开业或者终止经营活动的，以其实际经营期作为一个纳税年度确定上述相关指标。2. 小型微利企业无论按查账征收方式或核定征收方式缴纳企业所得税，均可享受小型微利企业所得税优惠政策。3. 符合财政部、税务总局规定的小型微利企业条件的企业（以下简称小型微利企业），按照相关政策规定享受小型微利企业所得税优惠政策。企业设立不具有法人资格分支机构的，应当汇总计算总机构及其各分支机构的从业人数、资产总额、年度应纳税

所得额，依据合计数判断是否符合小型微利企业条件。4. 小型微利企业预缴企业所得税时，从业人数、资产总额、年度应纳税所得额指标，暂按当年度截至本期预缴申报所属期末的情况进行判断。5. 小型微利企业所得税统一实行，按季度预缴。按月度预缴企业所得税的企业，在当年度4月、7月、10月预缴申报时，若按相关政策标准判断符合小型微利企业条件的，下一个预缴申报期起调整为按季度预缴申报，一经调整，当年度内不再变更。

【政策依据】1. 《财政部税务总局关于进一步实施小微企业所得税优惠政策的公告》（财政部税务总局公告2022年第13号）2. 《国家税务总局关于小型微利企业所得税优惠政策征管问题的公告》5（国家税务总局公告2022年第5号）3. 《关于小微企业和个体工商户所得税优惠政策的公告》（财政部税务总局公告2023年第6号）4. 《国家税务总局关于落实小型微利企业所得税优惠政策征管问题的公告》（国家税务总局公告2023年第6号）

6.1.3 个体工商户应纳税所得额不超过100万元部分个人所得税减半征收

【享受主体】个体工商户

【优惠内容】2023年1月1日至2024年12月31日，对个体工商户年应纳税所得额不超过100万元的部分，在现行优惠政策基础上，减半征收个人所得税。

【享受条件】1. 不区分征收方式，均可享受。2. 个体工商户在预缴税款时即可享受，其年应纳税所得额暂按截至本期申报所属期末的情况进行判断，并在年度汇算清缴时按年计算、多退少补。若个体工商户从两处以上取得经营所得，需在办理年度汇总纳税申报时，合并个体工商户经营所得年应纳税所得额，重新计算减免税额，多退少补。3. 按照以下方法计算减免税额：减免税额=（个体工商户经营所得应纳税所得额不超过 100 万元部分的应纳税额-其他政策减免税额×个体工商户经营所得应纳税所得额不超过 100 万元部分经营所得应纳税所得额）×（1-50%）4. 个体工商户需将按上述方法计算得出的减免税额填入对应经营所得纳税申报表“减免税额”栏次，并附报《个人所得税减免税事项报告表》。对于通过电子税务局申报的个体工商户，税务机关将提供该优惠政策减免税额和报告表的预填服务。实行简易申报的定期定额个体工商户，税务机关按照减免后的税额进行税款划缴。

【政策依据】1. 《关于小微企业和个体工商户所得税优惠政策的公告》（财政部税务总局公告 2023 年第 6 号）2. 《国家税务总局关于落实支持个体工商户发展个人所得税优惠政策有关事项的公告》（国家税务总局公告 2023 年第 5 号）

6.1.4 增值税小规模纳税人、小型微利企业和个体工商户减征地方“六税两费”

【享受主体】增值税小规模纳税人、小型微利企业和个体工商户

【优惠内容】自 2022 年 1 月 1 日至 2024 年 12 月 31 日，对增值税小规模纳税人、小型微利企业和个体工商户按 50% 的税额幅度减征资源税、城市维护建设税、房产税、城镇土地使用税、印花税（不含证券交易印花税）、耕地占用税和教育费附加、地方教育附加。增值税小规模纳税人、小型微利企业和个体工商户已依法享受资源税、城市维护建设税、房产税、城镇土地使用税、印花税、耕地占用税、教育费附加、地方教育附加其他优惠政策的，可叠加享受此项优惠政策。

【享受条件】1. 小型微利企业，是指从事国家非限制和禁止行业，且同时符合年度应纳税所得额不超过 300 万元、从业人数不超过 300 人、资产总额不超过 5000 万元等三个条件的企业。从业人数，包括与企业建立劳动关系的职工人数和企业接受的劳务派遣用工人数。所称从业人数和资产总额指标，应按企业全年的季度平均值确定。具体计算公式如下：季度平均值=（季初值+季末值）÷2 全年季度平均值=全年各季度平均值之和÷4 年度中间开业或者终止经营活动的，以其实际经营期作为一个纳税年度确定上述相关指标。2. 小型微利企业的判定以企业所得税年度汇算清缴结果为准。登记为增值税一般纳税人新设立的企业，从事国家非限制和禁止行业，且同时符合申报期上月末从业人数

不超过 300 人、资产总额不超过 5000 万元等两个条件的，可在首次办理汇算清缴前按照小型微利企业申报享受此项优惠政策。

【政策依据】1.《贵州省财政厅国家税务总局贵州省税务局关于进一步实施“六税两费”减免政策的通知》（黔财税〔2022〕8 号）2.《财政部税务总局关于进一步实施小微企业“六税两费”减免政策的公告》（财政部税务总局公告 2022 年第 10 号）3.《国家税务总局关于进一步实施小微企业“六税两费”减免政策有关征管问题的公告》（国家税务总局公告 2022 年第 3 号）

6.1.5 吸纳重点群体就业税费扣减政策

【享受主体】法人

【优惠内容】自 2023 年 1 月 1 日至 2027 年 12 月 31 日，脱贫人口（含防止返贫监测对象，下同）、持《就业创业证》（注明“自主创业税收政策”或“毕业年度内自主创业税收政策”）或《就业失业登记证》（注明“自主创业税收政策”）的人员，从事个体经营的，自办理个体工商户登记当月起，在 3 年（36 个月，下同）内按每户每年 24000 元为限额依次扣减其当年实际应缴纳的增值税、城市维护建设税、教育费附加、地方教育附加和个人所得税。

自 2023 年 1 月 1 日至 2027 年 12 月 31 日，企业招用脱贫人口，以及在人力资源社会保障部门公共就业服务机构登记失业半年以上且持《就业创业证》或《就业失业登记证》（注明“企业吸纳税收政策”）的人员，与其签订 1 年以上期限劳动合同并依

法缴纳社会保险费的，自签订劳动合同并缴纳社会保险当月起，在3年内按实际招用人数予以定额依次扣减增值税、城市维护建设税、教育费附加、地方教育附加和企业所得税优惠。定额标准为每人每年7800元。城市维护建设税、教育费附加、地方教育附加的计税依据是享受本项税收优惠政策前的增值税应纳税额。

纳税人在2027年12月31日享受本通知规定的税收优惠政策未满3年的，可继续享受至3年期满为止。本通知所述人员，以前年度已享受重点群体创业就业税收优惠政策满3年的，不得再享受本通知规定的税收优惠政策；以前年度享受重点群体创业就业税收优惠政策未满3年且符合本通知规定条件的，可按本通知规定享受优惠至3年期满。

【享受条件】1. 上述人员具体包括：1. 纳入全国防止返贫监测和衔接推进乡村振兴信息系统的脱贫人口；2. 在人力资源社会保障部门公共就业服务机构登记失业半年以上的人员；3. 零就业家庭、享受城市居民最低生活保障家庭劳动年龄内的登记失业人员；4. 毕业年度内高校毕业生。高校毕业生是指实施高等学历教育的普通高等学校、成人高等学校应届毕业的学生；毕业年度是指毕业所在自然年，即1月1日至12月31日。本通知所称企业是指属于增值税纳税人或企业所得税纳税人的企业等单位。

【政策依据】《贵州省财政厅国家税务总局贵州省税务局

贵州省人力资源和社会保障厅 贵州省乡村振兴局关于进一步支持重点群体创业就业有关税收政策的通知》黔财税〔2023〕9号

6.1.6 退役士兵创业税费扣减

【享受主体】个体工商户（退役士兵）

【享受条件】自主就业退役。依照《退役士兵安置条例》（国务院中央军委令第608号）的规定退出现役并按自主就业方式安置的退役士兵。

【优惠内容】自2023年1月1日至2027年12月31日，自主就业退役士兵从事个体经营的，自办理个体工商户登记当月起，在3年（36个月，下同）内按每户每年24000元为限额依次扣减其当年实际应缴纳的增值税、城市维护建设税、教育费附加、地方教育附加和个人所得税。纳税人年度应缴纳税款小于上述扣减限额的，减免税额以其实际缴纳的税款为限；大于上述扣减限额的，以上述扣减限额为限。纳税人的实际经营期不足1年的，应当按月换算其减免税限额。换算公式为：减免税限额=年度减免税限额÷12×实际经营月数。城市维护建设税、教育费附加、地方教育附加的计税依据是享受本项税收优惠政策前的增值税应纳税额。

【政策依据】《贵州省财政厅国家税务总局贵州省税务局贵州省退役军人事务厅关于进一步扶持自主就业退役士兵创业就业有关税收政策的通知》黔财税〔2023〕8号

6.1.7 吸纳退役士兵就业企业税收扣减

【享受主体】招用自主就业退役士兵，与其签订 1 年以上期限劳动合同并依法缴纳社会保险费的企业。

【优惠内容】自 2023 年 1 月 1 日至 2027 年 12 月 31 日，企业招用自主就业退役士兵，与其签订 1 年以上期限劳动合同并依法缴纳社会保险费的，自签订劳动合同并缴纳社会保险当月起，在 3 年内按实际招用人数予以定额每人每年 9000 元依次扣减增值税、城市维护建设税、教育费附加、地方教育附加和企业所得税优惠。企业按招用人数和签订的劳动合同时间核算企业减免税总额，在核算减免税总额内每月依次扣减增值税、城市维护建设税、教育费附加和地方教育附加。企业实际应缴纳的增值税、城市维护建设税、教育费附加和地方教育附加小于核算减免税总额的，以实际应缴纳的增值税、城市维护建设税、教育费附加和地方教育附加为限；实际应缴纳的增值税、城市维护建设税、教育费附加和地方教育附加大于核算减免税总额的，以核算减免税总额为限。纳税年度终了，如果企业实际减免的增值税、城市维护建设税、教育费附加和地方教育附加小于核算减免税总额，企业可在企业所得税汇算清缴时以差额部分扣减企业所得税。当年扣减不完的，不再结转以后年度扣减。

【享受条件】1. 自主就业退役士兵，是指依照《退役士兵安置条例》（国务院中央军委令 第 608 号）的规定退出现役并按自

主就业方式安置的退役士兵。2. 上述政策中的企业，是指属于增值税纳税人或企业所得税纳税人的企业等单位。

【政策依据】《贵州省财政厅国家税务总局贵州省税务局贵州省退役军人事务厅关于进一步扶持自主就业退役士兵创业就业有关税收政策的通知》黔财税〔2023〕8号

6.1.8 随军家属创业免征增值税

【享受主体】从事个体经营的随军家属

【优惠内容】自办理税务登记事项之日起，其提供的应税服务3年内免征增值税。

【享受条件】必须持有师以上政治机关出具的可以表明其身份的证明，每一名随军家属可以享受一次免税政策。

【政策依据】《财政部 国家税务总局关于全面推开营业税改征增值税试点的通知》（财税〔2016〕36号）附件3营业税改征增值税试点过渡政策的规定

6.1.9 安置随军家属就业的企业免征增值税

【享受主体】为安置随军家属就业而新开办的企业

【优惠内容】为安置随军家属就业而新开办的企业，自领取税务登记证之日起，其提供的应税服务3年内免征增值税。

【享受条件】安置的随军家属必须占企业总人数的60%（含）以上，并有军（含）以上政治和后勤机关出具的证明。

【政策依据】《财政部 国家税务总局关于全面推开营业税改征增值税试点的通知》（财税〔2016〕36号）附件3营业税改征增值税试点过渡政策的规定

6.1.10 军队转业干部创业免征增值税

【享受主体】从事个体经营的军队转业干部

【优惠内容】自领取税务登记证之日起，其提供的应税服务3年内免征增值税。

【享受条件】自主择业的军队转业干部必须持有师以上部队颁发的转业证件。

【政策依据】《财政部 国家税务总局关于全面推开营业税改征增值税试点的通知》（财税〔2016〕36号）附件3营业税改征增值税试点过渡政策的规定

6.1.11 农户、小微企业和个体工商户融资担保免征增值税政策

【享受主体】农户、小型企业、微型企业及个体工商户

【优惠内容】纳税人为农户、小型企业、微型企业及个体工商户借款、发行债券提供融资担保取得的担保费收入，以及为上述融资担保（以下称原担保）提供再担保取得的再担保费收入，免征增值税。再担保合同对应多个原担保合同的，原担保合同应全部适用免征增值税政策。否则，再担保合同应按规定缴纳增值税。纳税人应将相关免税证明材料留存备查，单独核算符合免税

条件的融资担保费和再担保费收入，按现行规定向主管税务机关办理纳税申报；未单独核算的，不得免征增值税。

【享受条件】本公告所称农户，是指长期（一年以上）居住在乡镇（不包括城关镇）行政管理区域内的住户，还包括长期居住在城关镇所辖行政村范围内的住户和户口不在本地而在本地居住一年以上的住户，国有农场的职工。位于乡镇（不包括城关镇）行政管理区域内和在城关镇所辖行政村范围内的国有经济的机关、团体、学校、企事业单位的集体户；有本地户口，但举家外出谋生一年以上的住户，无论是否保留承包耕地均不属于农户。农户以户为统计单位，既可以从事农业生产经营，也可以从事非农业生产经营。农户担保、再担保的判定应以原担保生效时的被担保人是否属于农户为准。

本公告所称小型企业、微型企业，是指符合《中小企业划型标准规定》（工信部联企业〔2011〕300号）的小型企业和微型企业。其中，资产总额和从业人员指标均以原担保生效时的实际状态确定；营业收入指标以原担保生效前12个自然月的累计数确定，不满12个自然月的，按照以下公式计算：营业收入（年）=企业实际存续期间营业收入/企业实际存续月数×12。

【政策依据】《财政部税务总局关于延续执行农户、小微企业和个体工商户融资担保增值税政策的公告》财政部税务总局公告2023年第18号

6.2 创业有关

6.2.1 “创业担保贷款” 申报指南

【申报对象】一是企业符合《普惠金融发展专项资金管理办法》（财金〔2023〕75号）执行，原则上正常经营3个月以上；二是法人属于城镇登记失业人员、就业困难人员（含残疾人）、复员转业退役军人、刑满释放人员、高校毕业生（含大学生村官和留学回国学生）、返乡创业农民工、建档立卡贫困户、易地扶贫搬迁户、网络商户、化解过剩产能企业职工和失业人员、农民自主创业人员、退捕渔民类人员。

【申报方式】（1）申请人登录遵义市创业担保贷款信息系统（网址：<http://ysgzypt.zyhr.org.cn:8884/phjr/a/login>），按相关步骤进行申请办理。（2）各相关部门按程序审核。

【补助标准】符合条件的个人最高可申请创业担保贷款额度为30万元，贷款期限最长不超过3年，给予实际利息的50%贴息。

【所需材料】身份证和户口簿（首页、申请人及配偶所在页）原件；结婚证或离婚证原件；工商营业执照原件、经营场所（项目）照片；经营场所的产权证或租赁合同原件；大学生毕业证、退伍证、残疾证或建档立卡脱贫户、易地搬迁户等相应人员类别的证件原件或证明；《创业担保贷款申请表》原件（在项目所在地的镇人社服务中心或街道公共服务办公室领取）。

6.2.2 “一次性创业奖励” 申报指南

【申报对象】企业为首次创业者，同时满足与员工签订一年

及以上劳动合同（1人创业+至少带动1人就业），并为员工缴纳当年社会养老保险费，连续正常经营至申请之日，注册经营不低于一年。

【申报流程】到创业所在地的镇街人社中心进行申报，镇街人社中心核实并报镇街人民政府审核后，报县就业局审批公示。

【奖励标准】5000元。

【所需材料】创业者身份证复印件；有效的《营业执照》复印件；劳动用工合同复印件；缴纳本年度社会养老保险凭证复印件或收缴单位出具的证明；创业场所生产经营相关图片至少2张；填报申报审批表；银行账号。

注：“一次性创业奖励”政策实行动态调整，实时更新，相关奖励标准以最新的政策为准。

6.2.3 “场地租赁补贴”申报指南

【申报对象】企业满足与员工签订一年及以上劳动合同（1人创业+至少带动1人就业），并为员工缴纳当年社会养老保险费，连续正常经营至申请之日，注册经营不低于一年。

【申报流程】到创业所在地的镇街人社中心进行申报，镇街人社中心核实并报镇街人民政府审核后，报县就业局审批，公示。

【补贴标准】不足500元的据实补贴，超过500元/月的按500元/月给予补贴，连续补贴不能超过3年。

【所需材料】创业者身份证复印件；有效的《营业执照》复印件；劳动用工合同复印件；缴纳本年度社会养老保险凭证复印

件或收缴单位出具的证明；创业场所生产经营相关图片至少 2 张；填报申报审批表；银行账号。

注：“场地租赁补贴”政策实行动态调整，实时更新，相关奖励标准以最新的政策为准。

6.2.4 “证书直补”申报指南

【申报对象】企业职工、“五类人员”、符合条件的城乡各类劳动者（包括个体工商户用工、民办非企业单位用工以及灵活就业人员等）通过自学或个人缴费培训，以及企业自主培养职工且通过贵州省内备案的职业技能等级评价机构认定或职业技能竞赛取得初级工、中级工、高级工、技师、高级技师职业技能等级（职业资格）证书或特种（设备）作业操作证书等的，按规定给予劳动者或企业补贴。

在贵州省评价机构以外取得职业技能等级证书，除符合中央驻黔企业职工通过省外评价、省内备案、省内就业的外不予补贴。通过“双证书”行动取得职业技能等级证书的不予补贴。财政供养人员和领取城镇职工养老保险人员不纳入享受补贴人员范围。

【申报流程】由企业所在地（或劳动者户籍地、常住地）县级人力资源和社会保障部门受理审核并通过相关网站进行查询核实，按规定进行公示后，将补贴发放到企业或者企业职工、个人银行账户。

【补贴标准】（1）企业职工职业技能等级（职业资格）证书直补。（1）符合申领失业保险参保职工技能提升补贴条件的

企业职工，按照黔人社厅发〔2017〕11号文件规定到参保地失业保险经办机构申领补贴，补贴标准为初级工1000元、中级工1500元、高级工2000元，国家有特别规定的从其规定。（2）其他企业和职工取得相关证书一年内，按照初级工780元、中级工1170元、高级工1560元定额补贴。

（2）符合条件的劳动者职业技能等级（职业资格）证书直补。按照初级工780元、中级工1170元、高级工1560元定额补贴。

（3）高技能人才证书直补。符合条件劳动者取得技师或高级技师证书一年内，按急需紧缺工种或一类工种技师每人6000元、高级技师每人8000元标准；二类工种技师每人5000元、高级技师每人7000元标准；三类工种技师每人4000元、高级技师每人6000元标准给予补贴。

【所需材料】（1）符合申领失业保险参保职工技能提升补贴条件的企业职工申报补贴按失业保险经办机构有关规定执行。

（2）其他企业申领补贴，需提交《遵义市职业技能培训企业证书直补申请表》《企业证书直补花名册》《企业申请证书直补承诺书》《持证人放弃证书直补承诺书》及证书复印件等相关资料，由企业所在地县级人力资源和社会保障部门受理审核并通过相关网站进行查询核实后，按规定将补贴发放到企业对公银行账户。

（3）其他企业职工申领补贴，需提交身份证原件及复印件、

证书复印件、银行卡复印件、《企业放弃证书直补承诺书》《遵义市职业技能培训个人证书直补申请表》等相关资料，由企业所在地（或劳动者户籍地、常住地）县级人力资源和社会保障部门受理审核并通过相关网站进行查询核实后，按规定将补贴发放到企业职工个人银行账户。

（4）符合条件劳动者申领补贴，需提交身份证原件及复印件、证书复印件、银行卡复印件、《遵义市职业技能培训个人证书直补申请表》等相关资料，由户籍地（或就业地、常住地）县级人力资源和社会保障部门受理审核并通过相关网站进行查询核实后，按规定将补贴发放到劳动者个人账户。

6.2.5 就近就地就业补贴申报指南

【申报对象】企业新吸纳三类人员且稳定就业 3 个月及以上。

【申报流程】1. 企业向县就业局申报；2. 县就业局对收到企业的申报资料进行初审、复核；3. 县级人社部门对符合条件的补贴信息进行公示（公示期 3—5 天）；4. 公示无异议的，拨付到就业载体的银行账户。

【补助标准】1000 元/人，补贴额度最高不超过 20 万元。

【所需材料】（1）珠遵人力资源协作促进就业补贴申请表。（2）涉及就业的，以下材料任选一项进行提供：1. 用人单位为劳动者缴纳城镇职工基本养老保险的参保记录；2. 用人单位每月通过银行发放工资的凭证、用人单位提供纸质版用工证明（加盖用人单位公章）；3. 用人单位提供纸质版用工证明（加盖用人单

位公章）、用人单位提供工资发放凭证（加盖用人单位公章）、村级外出务工证明。（3）申请对象相关资质及账户复印件。（人力资源机构需要营业执照、人力资源服务许可证或劳务派遣许可证复印件等；个人需要身份证复印件；涉及三类人员的需相关佐证复印件；账户复印件需提供贵州社保卡复印件，未领取或未激活贵州社保卡的，可提供贵州农村信用社账户）。

6.2.6 2024 年电子商务“十百千万”工程示范项目申报指南

【申报时间】2024 年 4 月-12 月

【申报条件】（1）共性条件：（1）项目须符合《贵州省推动电子商务发展“十百千万”工程工作方案》相关要求，并对照《“十百千万”工程示范项目评选指标体系》完整报送相关资料。（2）申报企业须为贵州省内注册成立的独立法人企业，企业信用记录良好，财务制度健全。

（2）个性条件：（1）示范园区：申报主体应为园区运营主体，且成立时间在 2 年以上，园区入驻企业年度合计交易额在 3 亿元以上，其中网络零售额 3000 万元以上；项目须依托本地规划的工业/农业产业园区或物流园区建设和运营，具备完善的供应链和电商服务体系，在推动电商集聚发展方面具有较强的示范带动作用。

（2）示范直播基地：申报主体成立时间在 1 年以上，基地入驻企业年度合计交易额在 5000 万元以上，其中网络零售额 1000 万元以上；具备完善的直播电商基础设施和服务体系，在

推动直播电商集聚发展方面具有较强的示范带动作用。

（3）示范企业：申报主体成立时间在1年以上，企业年度销售收入在200万元以上（电商平台类企业交易额在1000万元以上），其中网络零售额100万元以上，在推动电商发展方面具有较强的示范带动作用。

（4）示范直播团队：申报主体成立时间在1年以上，年度直播销售额达到500万以上，在促进直播电商发展方面具有较强的示范带动作用。注：网络零售额以商务大数据服务平台监测数据为准，县级以上商务主管部门可协助提供查询服务。

【申报流程】符合申报条件的企业线上线下同步报送申报材料，申报资料纸质版按要求报送至省商务厅电商处曾雪原（贵阳市云岩区延安中路世贸广场B座1603）；线上申报自行在“贵州省商务厅项目信息系统”向属地商务局申报并提交项目信息，对不在省商务厅项目信息系统中申报的项目不予受理。线上申报流程及要求如下：搜索贵州省商务厅官网，或者直接输入<http://swt.guizhou.gov.cn/>点击“贵州省商务厅项目信息系统”，进入系统首页，点击右下角“用户申请账号”，按要求上传有关信息注册，生成用户名和密码后登录系统。

进入系统进行项目信息填报，目标处室选择“电商处”，产业类型选择“十百千万工程示范项目”，后根据申报实际选择对应示范项目（示范园区/示范直播基地/示范企业/示范直播团队）。按照本通知申报要求，将所有申报资料按顺序扫描成一个PDF文

件后上传至系统，文件以“市（州）+公司名称+2024年十百千万工程示范项目+示范园区/示范直播基地/示范企业/示范直播团队申报资料”形式命名。

【申报材料】推荐报告、示范项目申报、示范项目申报表、印证材料、资质类材料、增值电信业务经营许可证（备案）ICP证（复印件）、经第三方审计通过出具的年度电商交易额专项审计报告或县级以上商务部门出具的年度电商交易额书面证明材料、涉及行政许可的商品或服务经营许可证（复印件）（以上材料须加盖公司公章）。

【项目支持方式】对认定的示范项目授予相应的称号，省商务厅统筹省级商务发展专项资金按以奖代补方式予以支持。

7. 做电商创业常见问题答疑

7.1 开网店销售食品、直播带货对资质有什么要求？

7.1.1 销售初级农产品

包括新鲜水果、新鲜蔬菜等直接种植食品，即未经任何加工生产的食品称为初级农产品，只需要办理营业执照即可。

7.1.2 销售预包装食品

预包装食品指的是预先定量包装或者制作在包装材料和容器中的食品。比如茶叶、酒类、盒装牛奶等等。如果是这种食品，开网店需要营业执照和食品经营许可证（预包装食品备案）。只有经过正规厂家生产，包装好的食品，包装上资质齐全，生产信息等也都有的，才能在网上销售。预包装食品对于包装要求，要求

在包装中必须有生产许可证的编号，开网店上传商品时需要填写食品包装上面的生产许可证号码，才能正常销售。

7.1.3 生产加工食品销售

企业需要办理营业执照、生产许可证；小作坊制售商品，须持有营业执照和小作坊登记证或者食品生产加工小作坊备案登记证。

7.2 新手怎么开通网店？

（1）确定所经营的商品。首先需要确定自己要经营哪些商品，可以选择自己熟悉或者有供货渠道的商品。

（2）注册店铺。在电商平台注册一个店铺，填写相关信息并提交审核，需要仔细阅读相关要求。以抖音平台为例。抖音平台商家入驻指南。可以通过下载抖店 APP 或在电脑端网址（<https://fxg.jinritemai.com>）申请入驻，流程如下：

经营类型	提交资料	平台审核	账户认证
企业/公司 (有营业执照)	上传营业执照、法定代表人身份证件、选择经营类目、设置店铺名称和 logo 等（约 30 分钟）	平台进行资质审核，结果将以短信通知（约 1—3 个工作日）	对私银行卡号+银行预留手机号或对公账户打款验证（1—3 个工作日）
个体工商户 (有营业执照)	上传营业执照、经营者身份证件并进行人脸识别、选择经营类目、设置店铺名称等（约 15 分钟）	平台进行资质审核，结果将以短信通知（约 1—3 个工作日）	

个人（无营业执照）	上传经营者身份证件并进行人脸识别、选择经营类目、设置店铺名称等（约 10 分钟）	平台进行资质审核，结果将以短信通知，审核通过后即可成功开店（约 1—3 个工作日）	
-----------	--	---	--

（3）店铺装修。在开店成功后，需要对店铺进行装修，可以自行设计店铺的外观和内部布局，也可以选择使用电商平台提供的模板。

（4）上架商品。将所经营的商品上传到店铺中，需要注意填写商品名称、描述、价格等信息，并上传清晰的图片。

（5）宣传推广。在店铺开业后，需要进行宣传推广，可以通过社交媒体、广告投放、优惠券等方式进行推广。

（6）处理订单和售后服务。在客户下单后，需要及时处理订单和发货，同时需要提供良好的售后服务，及时回复客户的问题和投诉。此外，还需要学习电商平台的规则和政策，了解市场分析和店铺定位，确定货源，设置合理的价格和库存，优化搜索引擎，参加促销活动等。

7.3 新手怎么做直播带货？

7.3.1 确定平台

在开始做直播前，我们一定要去了解一下各个直播平台有哪些规则，有的直播平台允许一个人同时开几个账号，有的不允许多平台同时直播，有的直播平台对新人直播间比较友好，有的平台更适合去卖你想带的货。现在一般主流的直播平台主要是抖音、快手、淘宝，还有视频号、百度直播等，淘宝的用户最精准，但

是起号难度较高，更偏向于私域流量，抖音、快手各有不同，抖音直播间基本是平台流量，账号的粉丝对直播间的影响不是太大，零粉丝直播也能做得很好，快手的特点有点像是淘宝和抖音的结合体，粉丝对主播有一定信赖度，同时也可以自然获取公域流量。开始直播前，我们一定要摸清楚各平台特性，看看哪些平台比较适合自己，再去注册相应的账号，有利于后续的直播操作。

7.3.2 定位

直播间带货最主要的就是主播和货品，所以就一定要做好人和货的定位。

人的定位：既要根据你卖的货品相辅相成，也要一定程度上突出你自己的个性，很多时候，粉丝因为愿意与你多在直播间互动，哪怕不买货，对你直播间的权重提升也是有很大的帮助的。这也就是很多靠短视频积累到很多粉丝的人，因为短视频的人设自然地迁移到主播本人身上，粉丝对你这个人有兴趣，就愿意在直播间多与你互动。

货的定位：对于一些大主播来说，他们并没有明确的自己的产品，更多的是品牌方想让他们去带什么货，他们就去带什么货。实际上一些专业做主播的，都是需要对自己的货品有很深的了解的，对于你不了解的产品，你介绍起来瞠目结舌，听都不会有人听，就更不用说买了。

7.3.3 播前准备

做好了前面两步之后，我们就准备开始为直播做更进一步的

准备了。

（1）直播器材。对于新手来说，受制于资金实力，直播的器材并不需要特别的专业，够用就行了。一台用于直播的手机（像素尚可、保持电量充足，推荐买二手新款或次新手机，基本能满足绝大部分需求）手机支架一个（保证手机画面稳定、不抖动）打光设备（室内顶灯、射灯亮度足够即可，不够亮可以买一个“网红补光灯”，几十块就可以了）耳机/麦克风有这些设备，基本就够用了，整体成本也能够接受。

（2）直播间打造。打造一个好的直播环境，对于观众来说，很容易就会被带入到购物场景中去，所以一个好的直播环境是非常有助于增强消费者信赖，提升下单转化率的。直播环境的打造也是因人而异，资金充足的小伙伴，可以把直播间布置得更好一些，资金不太充足的，也可以布置一些简易的环境，比如，买一些直播背景，布置一下直播场景。

（3）货品准备。既然是直播卖货，肯定是需要准备充足的货源的，根据直播时长情况，需要准备能够支撑整个直播时间的商品和介绍信息，防止有较长时间的空白时间导致直播间冷场。再一个就是，直播过程中需要用到礼品也是要提前准备的，也是要让客户看到实物，相信直播礼物是真实的。

（4）直播人员。一般直播间最少也要配置两个人，一个是做直播主播，另一个可以充当助手，也可以是客服，同时兼做一些其他的辅助。毕竟主播直播过程中，也需要一些客服人员来回

复解答一些客户的疑问，帮助客户下单等事项。直播中途，万一主播有突发情况，比如嗓子说不出话，也要提前做好准备。

（5）制作直播脚本。新手直播最好是提前做好直播脚本，把每一分钟需要做的事情都明确细分下来，保证直播过程一直都是在预设的计划中进行，防止主播在直播过程中出现无事可干的情况。

7.3.4 直播运营

直播开始后，直播过程就是重中之重了，直接影响客户的体验，以及下次直播的流量。在直播过程中，一定要经常保持与粉丝的互动，定时做好活动，有助于直播间人气活跃与增长，直播时，也尽量不要与客户发生任何冲突，保证客户的疑问都能及时解答。

7.3.5 直播复盘

一次直播就是一场大型活动，活动结束后就一定要做好直播复盘，总结本次直播过程不足之处，在下次直播时改进。新手做直播带货赚钱是可以的，想要做好直播也不是一件简单的事情，面临很多方面的考验，只有不断地学习，实践，总结经验，才能越做越好。

7.4 抖音直播必须要有店铺吗？

抖音直播并不是必须要有店铺。不需要开通小店就可以，目前抖音直播带货的要求是需要实名认证并且粉丝要达到 1000 人以上，满足这两点要求就可以了。针对上架别的商家的商品直

播，而如果你自己需要直播卖自己的产品，那么就需要开通一个抖音小店，但是这个开通抖音小店的号可以不需要你直播这个号。

7.5 什么是抖店？什么是商品橱窗？

抖店相当于在抖音开设一家店铺，需要准备营业执照、保证金、其他相关行业资质进行入驻，入驻成功后可以创建商品，把自己的产品发布到抖店，可以自己卖也可以加入精选联盟设置佣金邀请其他达人进行带货。

橱窗是不要开通抖店的，只要满足：账号实名认证、1000 粉丝、10 个公开且审核通过的作品、500 元保证金就可以开通橱窗，到精选联盟里选择自己想要卖的产品加入自己的橱窗。

7.6 开通抖店后还用开通橱窗吗？

需要开通橱窗，橱窗是商品的分享功能，开通抖店不代表开通了商品的分享功能，依然要去抖音的创作者服务中心申请开通橱窗权限。

7.7 没有 1000 粉丝怎么开通橱窗呢？

你的抖音号绑定成抖音的主账号或者渠道号就可以 0 粉开通带货橱窗，但是需要缴纳 500 的橱窗保证金，外面 0 粉开橱窗的就是绑定抖店渠道号完成的，如果大家需要这种方式开通，一定要找自己的朋友帮忙绑定渠道号，不要找陌生人，绑定容易，解绑麻烦，解绑渠道号需要 180 天以上，同时自己不能解绑，需要抖店商家。

7.8 商家如何邀约达人进行带货？

登录抖店后台 - 进行精选联盟 - 在计划管理中设置一个普通计划 - 在选择达人合作，在达人广场可以筛选目标的用户，点击用户名就可以进入达人主页发送邀约，达人会在抖音 APP 端收到邀约申请，达人同意后会看到相对应的联系方式。

7.9 抖音直播前有哪些注意事项？

（1）一定要定期开播或者做视频带货。在抖音超过 30 天未进行任何视频带货+直播带货，平台将收回「商品分享」功能，所以一定要定期开播或者做视频带货。

（2）在开始直播前，做好功能和设备检查。确保网速正常、购物车及上下架等直播间功能正常，确保商品的链接正确。检查能否正常直播、镜头位置、灯光亮度、网络、话筒收声情况等。

（3）规范设置直播商品信息。在开播前，要提前把商品上传到商品橱窗，确保商品标题，主图、商品信息符合规范。

（4）做好直播间搭建。背景音乐，尽量找符合直播间调性的旋律，不要过分嘈杂。准备好清晰的直播背景板，可以在背景板上准备好商品的信息、价格、优惠活动，让观众一看就明白。最好准备一些提示手卡，用手卡来辅助提示讲解商品的某些重要信息，会让观众更加清晰。

（5）售后问题处理。商品销售出去肯定要涉及的问题就是售后，售后服务对接得好，观众的体验感越好，后期会形成二次购买。

（6）物流问题。商品下单信息整理完全后，与商家对接及

时安排物流配送，不能让顾客等很多天才发货。其次，如果条件允许的话，可以在包装内部写上带有主播名字+倾情推荐等字样，传递直播的专业性。

7.10 直播带货有哪些技巧？

（1）平台直播技巧。

抖音：重算法轻粉丝。抖音的视频推荐算法主要是围绕着“谁谁谁，在哪里，平时看啥推送啥”，而影响视频播放主要有4个主要因素，看完直播的比例、点赞的比例、评论比例、转发比例等，直播电商也还会涉及转化率、复购率等参数。

快手：偏向于兴趣社交，快手算法优先基于用户社交关注和他们的兴趣来调控流量的分发，主打“关注页”的推荐内容，如你关注的人推荐、有多少位好友共同关注谁谁谁、你可能认识的人、他/她在关注你等等。

淘宝：分级运营模式，按主播的“经营+专业”分级运营，根据直播的习惯、场次、时长、平台活动完成率、粉丝留存程度、月直播订单、进店转化程度等，对直播者，即主播进行分级。

（2）直播带货过程中的技巧。

多形式展示卖点。如ppt、视频等，快速将核心吸引人的卖点、优惠的活动展示在屏幕中，让观众更容易地捕捉到主播想表达的东西。

多镜头展示产品。对于需要进行特写的，可以进行不同角度的切换，更好更全面地展示产品，让观众有更好的观看体验。

直播刚开始的时候可以抛出一些特别吸引人的东西，如后面会有什么优惠活动、抽奖免单之类的，让粉丝留存率更高。

7.11 没有自己的网店怎么才能让主播带货？

（1）与平台合作。现阶段一些直播平台都提供了开放平台的功能，可以让用户自建活动并邀请主播带货，比如淘宝直播、快手等。你可以通过这些平台发布你的产品，并与平台合作进行主播带货活动。这样可以借助平台的流量，提升转化率。

（2）选择合作伙伴。如果没有自己的网店，就要找到合适的合作伙伴来帮忙代卖。可以选择一些有良好声誉的电商或者拥有自己平台的商家，和他们进行合作。你可以与他们商定一个定价，并向他们提供产品，然后他们会尝试邀请主播进行带货活动，你们按照一定比例分享收益。

（3）品牌宣传。如果你的产品有一定知名度或特殊性质，可以考虑在一些媒体上进行露出。比如可以在各大网站、公众号、微博、抖音等进行广告推送，提高品牌知名度。一些主播和媒体商家也会通过这些媒介挖掘有商业价值的产品并进行推广，提高曝光度。

（4）小规模引流，与主播直接洽谈。如果你的产品面向的是小众市场，适合留存高的用户，在社交媒体上留下联系方式，并留意一些适合营销的群体，跟主播谈合作直接参与带货。通过群体直播，将自己的产品推荐给目标消费人群。

（5）转型自媒体。如果你的产品影响力很大，且自己具备

自媒体运营的能力，可以考虑转型成自媒体。自媒体可以把握自己的定位、氛围、文化优势，也便于在平台上落地，打造快速扩散的品牌。这也是自己和主播合作整合商机。

总之，让主播带货需要你在各个方面积累自己的电商经验和资源储备，不仅在品牌宣传、人脉资源上要花费双倍努力，更要在产品设计、用户满意度、自我管理等方面提高细心度和严格性。

7.12 做线上销售要规避哪些法律风险？

（1）侵权风险。侵权是直播行业中的一个常见法律风险。在直播过程中，可能会出现侵犯他人知识产权、肖像权、名誉权等问题。例如，直播主未经授权使用他人的音乐、影视作品或商标，或者在直播中散布虚假信息，损害他人的声誉。这些行为可能导致权利人提起侵权诉讼，给平台和直播主带来法律纠纷和经济损失。

【防范提示】：直播主应增强对知识产权的意识，了解相关法律法规，避免侵权行为的发生。如有需要，直播主应提前取得相关权利人的授权或合作。

（2）侵犯个人隐私风险。直播过程中，直播主可能会泄露他人的个人隐私，例如将他人的身份证号码、手机号码等个人信息公开，侵犯他人的隐私权。这种行为不仅可能导致被侵犯者提起民事诉讼，还可能触犯相关的法律法规，如《个人信息保护法》等。

【防范提示】：直播主应加强对隐私保护的意识，确保不公

开他人的个人信息，遵守相关的隐私保护法律法规。

（3）虚假宣传风险。在直播过程中，直播主可能会进行虚假宣传、夸大宣传等行为，以吸引用户或增加销售。虚假宣传不仅损害消费者权益，也违反了《广告法》等相关法律法规。

【防范提示】：直播主应遵守广告法律法规，确保宣传内容真实客观，不进行虚假宣传。

（4）知识产权侵权风险。在直播过程中，直播主可能会涉及侵犯他人的版权、著作权等知识产权问题。例如，在直播中未经授权播放他人的音乐作品、影视作品，或者未经许可使用他人的商标等。

【防范提示】：直播主在直播过程中要注意遵守相关的知识产权法律法规，避免侵权行为的发生。

（5）合同纠纷风险。直播平台 and 直播主之间存在合同关系，可能会涉及合同纠纷，包括违约、解约等问题。例如，直播平台与直播主之间存在约定，但一方未履行合同义务，引发纠纷。

【防范提示】：双方应签订明确的合同，明确双方的权利义务，避免合同纠纷的发生。合同应当具备明确的条款和约定，涵盖双方的权益和责任。如发生纠纷，可以通过法律途径解决，或者通过调解、仲裁等方式协商解决。

（6）税务风险。直播收入可能涉及税务问题，如果未按照相关法律法规缴纳税款，将面临税务风险。例如，直播主未按规定申报和缴纳相关税款，导致税务部门对其进行处罚。

【防范提示】：为了应对税务风险，直播主应咨询税务专业人士，了解相关税务法律法规，确保按规定缴纳税款。直播平台可以提供税务合规的指导和支持，帮助直播主合理履行税务义务，避免税务风险的发生。

7.13 如何查找线上销售禁用词？

7.13.1 使用专业检测工具

零克查词主要针对小红书等平台的违规词和敏感词检测，能为运营小红书薯店的商家提供有效帮助。站长工具可选择通用、广告行业、食品行业等进行细分化查询，输入文字内容或网址即可检测。词爪能进行多行业的违规词查询，支持查文档、网页、图片及文字等多种形式，并可保留查询记录。

7.13.2 参考平台规则

不同的电商平台都有各自的禁用词规定，如抖音小店严禁使用极限用语、虚假承诺和高风险诱导类等词语；拼多多禁用违法违规、虚假宣传、侵权等词汇。

7.13.3 借助搜索引擎

输入“线上销售禁用词语”等关键词，可搜索到相关的禁用词列表及说明，但需注意其时效性和准确性。

7.14 茶叶线上销售如何引流？

创业者依据茶叶品牌定位、目标受众喜好与预算灵活搭配，优化引流手段，便能为茶叶线上销售引来源源不断的流量。

7.14.1 内容创作引流

（1）知识科普型。在今日头条、百家号等知识类平台，发布如“茶叶的冲泡秘籍，让你秒变茶艺大师”“春茶、夏茶、秋茶，傻傻分不清？一篇读懂”等深度文章。用专业且易懂的语言，搭配精美的茶叶图片、冲泡步骤示意图，为读者答疑解惑，吸引他们关注账号，进而引流至线上店铺。例如，一篇介绍不同茶叶适宜水温与冲泡时长的文章，能精准抓住新手茶客需求，文末附上店铺链接，引导购买。

（2）趣味故事型。于微博、小红书编织茶故事。讲述“深山里的百年老茶树，传承几代的制茶坚守”，配上茶农质朴劳作、古法制茶的图片或短视频；或是分享“办公室里的茶饮新风尚，同事都被这款茶种草了”，以真实、有趣的场景引发共鸣，激发用户分享欲，扩大传播范围，吸引流量。

7.14.2 社交媒体平台引流

（1）短视频吸睛。在抖音、快手打造爆款短视频。拍摄“超解压的茶叶采摘过程，带你走进茶园”，用无人机航拍绿意盎然的茶园风光，特写茶农指尖飞舞采摘嫩芽；或是展示“神奇的茶叶冷知识，你知道几条”，以新奇内容吸引用户停留观看，引导点赞、评论、收藏，提升视频热度，吸引用户点击主页进入店铺。

（2）互动社群引流。建立微信、QQ茶叶社群，定期举办“猜茶名赢优惠券”“茶知识问答挑战赛”等活动，邀请群成员邀请好友入群参与，壮大社群规模。在群内分享新品试喝、限时折扣等福利，激发群友购买欲，同时鼓励他们将好物分享至朋友圈、

家庭群等，实现裂变引流。

7.14.3 电商平台引流

（1）付费推广。在淘宝、京东运用直通车、钻展精准投放。分析店铺后台数据，锁定“年龄 30-50 岁，常居一二线城市，偏好中高端茶叶”的目标群体，将精心设计的茶叶广告推送至他们浏览页面，提高点击率与进店率。比如针对中秋、春节等节日，提前推广高端礼盒装茶叶广告。

（2）活动参与。积极投身电商平台大促，618、双 11 期间，推出“满 200 减 100，买三送一”超强优惠，搭配“前 100 名下单送定制茶具”噱头，利用平台流量红利，吸引大量消费者进店抢购，提升店铺排名，吸引更多自然流量。

7.14.4 搜索引擎引流

（1）关键词优化。通过关键词工具，挖掘如“减脂茶”“熬夜必备茶”“送长辈的茶叶礼盒”等热门搜索词，巧妙融入电商店铺标题、产品详情页，提高在搜索引擎（百度、360 等）与电商平台搜索结果中的排名，让潜在客户更容易找到产品。例如，将“减脂茶”放入一款荷叶茶产品标题，吸引有减脂需求的客户。

（2）外链建设。与茶叶行业知名博客、论坛合作，如在专业品茶论坛发表“2024 年新茶品鉴报告”优质文章，文末附上店铺链接，借助论坛高流量、高粘性用户群体，为店铺引来精准流量。

7.15 特殊建设工程有哪些情形？

(1) 总建筑面积大于二万平方米的体育场馆、会堂，公共展览馆、博物馆的展示厅。

(2) 总建筑面积大于一万五千平方米的民用机场航站楼、客运车站候车室、客运码头候船厅。

(3) 总建筑面积大于一万平方米的宾馆、饭店、商场、市场。

(4) 总建筑面积大于二千五百平方米的影剧院，公共图书馆的阅览室营业性室内健身、休闲场馆，医院的门诊楼，大学的教学楼、图书馆、食堂劳动密集型企业的生产加工车间，寺庙、教堂。

(5) 总建筑面积大于一千平方米的托儿所、幼儿园的儿童用房，儿童游乐厅等室内儿童活动场所，养老院、福利院，医院、疗养院的病房楼，中小学校的教学楼、图书馆、食堂，学校的集体宿舍，劳动密集型企业的员工集体宿舍。

(6) 总建筑面积大于五百平方米的歌舞厅、录像厅、放映厅、卡拉 OK 厅夜总会、游艺厅、桑拿浴室、网吧、酒吧，具有娱乐功能的餐馆、茶馆、咖啡厅。

(7) 国家工程建设消防技术标准规定的一类高层住宅建筑。

(8) 城市轨道交通、隧道工程，大型发电、变配电工程。

(9) 生产、储存、装卸易燃易爆危险物品的工厂、仓库和专用车站、码头易燃易爆气体和液体的充装站、供应站、调压站。

（10）国家机关办公楼、电力调度楼、电信楼、邮政楼、防灾指挥调度楼广播电视楼、档案楼。

（11）设有本条第一项至第六项所列情形的建设工程。

（12）本条第十项、第十一项规定以外的单体建筑面积大于四万平方米或者建筑高度超过五十米的公共建筑。

附件 1.必要生产经营要素价格

1.1 用电价格

1.1.1 工商业用电价格

贵州电网输配电价表

用电分类		电量电价（元/千瓦时）					容（需）量电价							
							需量电价（元/千瓦·月）				容量电价（元/千伏安·月）			
		不满1千伏	1~10（20）千伏	35千伏	110千伏	220千伏及以上	1~10（20）千伏	35千伏	110千伏	220千伏及以上	1~10（20）千伏	35千伏	110千伏	220千伏及以上
工商业用电	单一制	0.2186	0.2062	0.1805										
	两部制		0.1280	0.1143	0.0777	0.0529	35	33	31	30	22	21	20	19

注：1.表中各电价含增值税、对居民和农业用户的基期交叉补贴，不含政府性基金及附加、上网环节线损费用。
2.原包含在输配电价内的上网环节线损费用在输配电价外单列，上网环节综合线损率为4.73%。
3.工商业用户执行上述输配电价表，居民生活、农业生产用电继续执行现行目录销售电价政策。
4.政府性基金及附加包括：国家重大水利工程建设基金每千瓦时0.1125分钱，大中型水库移民后期扶持资金每千瓦时0.47分钱，可再生能源电价附加每千瓦时1.9分钱，地方水库移民后期扶持资金每千瓦时0.05分钱。
5.“网对网”外送电省外购电用户承担的输电价格为：500千伏（含黔电送粤、兴义2号机送广西）每千瓦时0.03元（含税、含线损，下同），220千伏每千瓦时0.0718元，110千伏每千瓦时0.0966元，35千伏每千瓦时0.1332元，10千伏每千瓦时0.1469元。

1.1.2 居民用电、农业生产用电价格

贵州省电网销售电价表

单位：元/千瓦时

用电分类			不满 1 千伏	10 千伏	20 千伏	35 千伏
一、居民生活用电	“一户一表” 用户	第一档用电	0.4556	0.4456	0.4456	0.4456
		第二档用电	0.5056	0.4956	0.4956	0.4956
		第三档用电	0.7556	0.7456	0.7456	0.7456
	合表用户、执行居民电价的非居民用户		0.4820	0.4720	0.4720	0.4720
三、农业生产用电			0.4754	0.4654	0.4604	0.4554
其中：农业排灌用电			0.3254	0.3204	0.3179	0.3154

注：1.上表所列价格，除农业生产用电中的农业排灌用电外，均含国家重大水利工程建设基金0.1125分钱。
2.上表所列价格，除农业生产用电外，含大中型水库移民后期扶持资金0.42分钱。

1.2 用水价格

用水性质	水价	污水处理费	垃圾处理费
县城居民	2.4/m ³	0.85元/m ³	0.8元/吨水

用水			
县城非居民用水	3.8 元/m ³	1.2 元/m ³	0.5-1.2 元/吨水（其中 10 吨以下的 1.2 元/吨水，10—100 吨的 1 元/吨水，100—500 吨的 0.8 元/吨水，500—5000 吨的 0.6 元/吨水，5000 吨以上的 0.5 元/吨水）。
县城特种用水	10 元/m ³	1.2 元/m ³	0.5-1.2 元/吨水（其中 10 吨以下的 1.2 元/吨水，10—100 吨的 1 元/吨水，100—500 吨的 0.8 元/吨水，500—5000 吨的 0.6 元/吨水，5000 吨以上的 0.5 元/吨水）。
执行标准	凤发改委〔2022〕5 号	凤府办发〔2016〕134 号	凤发改价格（2021）8 号

1.3 厂房租金

厂房位置：凤冈县经开区厂房。收费标准：按照第一层、第二层、第三层、第四层的月租分别为每平方米 5 元、4 元、3 元、2 元收取，若乙方产值及税收达到其与贵州凤冈经济开发区管委会签订的入驻协议减免租金的标准，按协议约定予以减免；物业管理费用按 0.4 元/平方米/月标准执行，物业管理由贵州凤冈宏工资产运营管理有限公司委托贵州凤冈宏业物业管理有限公司实施，具体负责公共基础配套设施的养护和维护以及公共区域的日常保洁、安全保卫工作，合理配备安保和保洁人员。企业租赁范围内的消防及安全保卫、配套设施的日常保洁、保养、维修等工作由企业自行负责；保证金按每 1000 平方米按 0.5 万元收取，不足 1000 平方米按照 1000 平方米计算。

1.4 物流费用

1.4.1 顺丰物流价格

揽收地区	产品	流向	价格	备注
凤冈	陆运包裹	全流向	7 折	该产品适用于小件 1—5 公斤
	特快包裹（新）	全流向	7 折	该产品适用于航空件 3 公斤以上
	顺丰卡航	全流向	6 折	该产品适用于大件 20KG 以上，陆运需求，续重 1 元每公斤至 2.6 元每公斤
	限时寄递	湖州、丽水、绍兴、芜湖、金华、西安、泉州、苏州、常州、恩施、武汉	首重 20KG70 元+续重 3.5 元每公斤	该产品今发明到

1.4.2 圆通物流价格

区域	首重	单价（元/KG）	续重（元/KG）	20KG 以上（元/KG）
江苏、浙江、安徽、广东、四川、重庆、云南、湖南、贵州	0-3	3.5	2	4
福建、山东、河北、广西、河南、天津、湖北、江西、山西	0-3	3.5	2	4
辽宁、吉林、陕西、甘肃、宁夏、青海、黑龙江、内蒙古、海南	1	8	6 元/KG, 限重 10KG, 10KG 以上 8 元/KG	
新疆、西藏	1	15	12 元/KG, 限重 10KG, 10KG 以上 15 元/KG	
上海、北京、深圳	0-3	4	2	4

1.4.3 邮政物流价格

电	电商标快标准资费表	最低资费
---	-----------	------

商 标 快	分区	寄达地	100 0g 以 内	每增加 500g (或不 足 500g 按 500g 计算)	3KG 以内	3kg 以上				
	一区	省内、同城	10	1	不低于 3 元	4 折				
	三区	湖南、云南、广西、四川 、重庆	16	3	不低于 6 元	7 折				
	四区	江西、湖北、广东、海南 、陕西	17	3	不低于 8 元					
	五区	北京、天津、河北、山西 、上海、江苏、浙江、安 徽、福建、山东、河南、 甘肃、宁夏	18	3						
	六区	内蒙古、辽宁、吉林、黑 龙江、青海	18	4	不低于 10 元					
	七区	西藏、新疆	19	6	不低于 7.5 折					
国 内 快 递 包 裹 标 准 资 费	国内快递包裹标准资费表					最低资费				
	分区	寄达地	500 g 以 内	1kg 以 内	每增加 1kg (或不 足 1kg 按 1kg 算)	1—3kg	4—6kg	7kg 及以 上		
	一区	贵州	12	12	2	不低于 3 元	4 折	4 折		
	二区	重庆、四川、云南、广西、 湖南	8	8	2	4 折	5 折	5.5 折及 以上		

表	三区	陕西、江西、海南、湖北、 广东、福建、河南、浙江、 上海、江苏、河北、安徽 山东、山西、 甘肃、宁夏	8	10	3	4.5 折	5 折	6 折 及以上
	四区	北京、天津、内蒙古、辽 宁、吉林、黑龙江	8	14	4	5 折	6 折	6.5 折及 以上
	五区	西藏、青海、新疆	12	16	12	0-20kg 执行集团管控的 8.5 折底价		

1.4.4 中通物流价格

国内快递服务区域及价格				
	起运地：贵阳	价格		时效（天）
区域	服务区域	首重 500g 以内	每续重 500g	
一区	广东、广州、深圳、东莞、福建、 湖南、湖北、四川、重庆、北京、 天津、上海、江苏、浙江、广西、 陕西、云南	15.00	10	2-3
二区	海南、江西、河南、安徽、河北、 山东、山西	15.00	12	2-3
三区	甘肃、宁夏、新疆、辽宁、吉林、 内蒙古、黑龙江	18.00	15	3-4
省内快递服务区域及价格				
	起运地：贵阳	价格		时效（天）
区域	服务区域	首重 1KG 以 内	每续重 1KG	
一区	贵阳市区	15.00	6	1-2
二区	六盘水、安顺、都匀、凯里	15.00	8	1-2
三区	铜仁、毕节、遵义	15.00	10	1-2
备注：以上价格及具体到达城市范围为中通快递直营网点范围				

附件 2. 凤冈县政府、社会资源信息

2.1 凤冈县公司代理记账机构统计表

序号	机构名称	法定代表人姓名	电话号码	单位地址
1	凤冈县浩辰财务咨询有限公司	冷祖锟	18183492672	凤冈县石景小区龙潭路 159 号
2	凤冈云徕财税服务有限公司	李顺洋	17688049591	贵州省遵义市凤冈县龙泉街道茶园路
3	贵州账账通企业咨询管理有限公司	欧阳琴	15519555627	贵州省遵义市凤冈县龙泉镇龙凤大道金久巷 59 号门面
4	凤冈正信财税咨询服务有限责任公司	吴建会	15085111574	贵州省遵义市凤冈县龙泉街道龙凤大道一阳小区一号楼
5	贵州凤冈普华永诚财务咨询有限公司	周顺余	13984409449	贵州省遵义市凤冈县龙泉镇解放路
6	贵州中泰财税服务有限责任公司	陈发银	13985154404	贵州省遵义市凤冈县龙泉镇和平路水巷子旁边综合楼 5 楼
7	贵州凤冈富众财务管理有限公司	秦茂华	13595289771	凤冈县花坪镇彰教工业园区
8	凤冈县宝通财务管理有限公司	赵洪强	17685205209	凤冈县龙泉镇政通路金控集团一楼
9	遵义正和财务代理有限公司	刘平顺	18185658608	贵州省遵义市凤冈县龙泉镇龙潭湖社区
10	凤冈县穗方财务咨询有限公司	冯奇慧	15985201098	贵州省遵义市凤冈县龙泉镇龙凤大道嘉华新城 1 号楼 2 单元
11	贵州诚盛财税咨询有限责任公司	胡永胜	15329517076	凤冈县龙泉镇和平路原粮食局办公室 401
12	凤冈县众惠财务咨询有限公司	冉龙刚	18166956949	贵州省遵义市凤冈县龙泉镇飞雪街新世纪小区
13	凤冈县鑫诚中小企业服务中心	秦夙	13984262528	贵州省遵义市凤冈县茶海大道凤凰御都五号楼二单元三楼

14	凤冈县恒信会计服务有限公司	冷祖锟	18183492672	贵州省遵义市凤冈县龙潭路
15	贵州凤之源财税咨询有限公司	欧华翔	15185250227	贵州省遵义市凤冈县龙泉镇嘉兴名都3号楼1单元8-1; 政通北路56号(一照多址)
16	凤冈智博财税服务有限公司	朱俊明	13765951028	贵州省遵义市凤冈县龙泉街道嘉华新城2号楼1单元16-2房
17	凤冈县智诚财务有限公司	秦夙	13984262528	贵州省遵义市凤冈县茶海大道凤凰御都五号楼二单元三楼

2.2 凤冈县国家级、省级、市县级茶叶龙头企业统计表

序号	企业名称	地点	级别
1	贵州凤冈黔凤有机茶业有限公司	永安田坝	国家级
2	贵州凤冈县仙人岭锌硒有机茶业有限公司	永安田坝	省级
3	贵州省凤冈县浪竹有机茶业有限公司	永安田坝	省级
4	贵州省凤冈县田坝魅力黔茶有限公司	永安田坝	省级
5	贵州野鹿盖茶业有限公司	土溪大连	省级
6	贵州聚福轩万壶缘茶业有限公司	永安崇新	省级
7	贵州省凤冈县红魅有机茶业有限公司	蜂岩龙井	省级
8	贵州省凤冈县黔雨枝生态茶业有限公司	何坝凌云	省级
9	贵州省凤冈县茗都茶业有限公司	永安田坝	省级
10	贵州省凤冈县永田露茶业有限公司	永安田坝	省级
11	凤冈县富祯茶业有限公司	永安田坝	省级
12	凤冈县茗品茶业有限公司	永安田坝	省级
13	遵义林仙康茶旅有限公司	永安田坝	省级
14	凤冈县秀姑茶业有限公司	永安田坝	省级
15	贵州省凤冈县翠巔香生态茶业有限公司	永安田坝	省级
16	凤冈县苏贵茶业旅游发展有限公司	绥阳新岗	省级
17	贵州省凤冈县洪成金银花茶业有限公司	龙泉三坝	省级
18	贵州凤冈县盘云茶业有限公司	蜂岩小河	省级
19	贵州凤冈贵茶有限公司	永安田坝	市级

20	贵州嘉和茶业有限责任公司	何坝水河	市级
21	贵州凤冈乌龙锌硒茶业有限公司	彰教工业园区	市级
22	贵州凤冈凤茗泉生态茶业有限责任公司	何坝林光	市级
23	贵州凤冈县天绿茶业有限责任公司	花坪东山	市级
24	凤冈县娄山春茶叶专业合作社	土溪大连	市级
25	贵州省凤冈县朝阳茶业有限公司	花坪茶花	市级
26	贵州省凤冈县绿池河茶旅有限公司	石径青滩	市级
27	贵州露芽春生态茶业有限公司	永安田坝	市级
28	贵州省黔馨生态茶业有限公司	永安田坝	市级
29	凤冈县绿春蔬菜种植专业合作社	王寨高坝	市级
30	凤冈县海山茶业有限公司	永安田坝	市级
31	凤冈县凤鸣春茶业有限公司	永安崇新	市级
32	贵州凤冈县茗馨茶业有限公司	永安龙山	市级
33	贵州省凤冈县龙江汇绿茶业有限公司	永安田坝	市级
34	贵州黔知交茶业有限公司	绥阳	市级
35	贵州省凤冈县旺龙茶业有限公司	进化	市级
36	贵州省凤冈县翠凤茗茶业有限公司	永安	市级
37	凤冈县一品茗苑茶叶有限公司	永安	市级
38	贵州放牛山茶业有限公司	天桥	市级
39	凤冈县刘香茶业有限公司	永安镇永隆社区	市级
40	贵州凤冈锌硒茶业发展有限公司	龙泉镇有机食品城	市级
41	凤冈双塔茶业有限公司	何坝	县级
42	贵州省凤冈县连帮林茶农民专业合作社	永安	县级
43	凤冈县六池河茶业专业合作社	石径	县级
44	贵州省凤冈县迎仙峰茶业有限公司	琊川	县级
45	凤冈县林云茶叶加工厂	花坪	县级
46	凤冈县馥雅春茶叶加工厂	土溪	县级
47	贵州茶寿山生态农牧有限公司	绥阳	县级
48	凤冈县篱篱草茶叶种植基地	花坪	县级
49	凤冈县花龙岭茶业有限公司	永安	县级
50	凤冈县凤田凝翠茶业有限公司	永安	县级

51	凤冈县惠美春茶业有限公司	琊川	县级
52	凤冈县黔之源茶业有限责任公司	新建	县级
53	贵州省凤冈县黔佳茗茶业有限公司	永安	县级
54	凤冈县黔北佳木生态茶业有限公司	永安	县级
55	凤冈县风雅黔春有限公司	永安	县级
56	凤冈县兴源茶叶种植农民专业合作社	蜂岩	县级
57	凤冈县民企连心茶叶专业合作社	永安	县级
58	凤冈县十字茶叶专业合作社	永安	县级
59	凤冈县新尧茶叶专业合作社	永安	县级
60	凤冈县普紫山茶业有限公司	永安	县级
61	贵州陆圣源茶业有限公司	进化	县级

2.3 凤冈县政务服务中心窗口服务电话

序号	服务窗口	联系电话
1	交通局	0851-25220231
2	市管局	0851-25220491
3	税务局	0851-25223630
4	住建局	0851-25225723
5	自然资源局	0851-25224765
6	发改局	0851-25220845
7	县残联	0851-25315210
8	农业农村局	0851-25223265
9	水务局	0851-25115376
10	综合执法局	0851-25220501
11	卫生健康局	0851-25221371
12	公安局	0851-25115837
13	教体局	0851-25223526
14	医保局	0851-25223250
15	人社局	0851-25115297
16	消防大队	0851-25221024

17	应急管理局	0851-25228033
18	民政局	0851-25224463
19	林业局	0851-25118735
20	司法局	0851-25226672
21	公积金管理部	0851-25223969
24	民宗局	0851-25221926
25	水、电、气	0851-25315210
27	法人服务区	0851-25221024
28	自然人服务区	0851-25315210