

如何从打工妹蝶变为千万粉丝网红？ 为南江黄羊代言的『川香秋月』



吴秋月在家中厨房做饭。
视频截图

12月19日晚，2025南江黄羊美食季开幕式现场，吴秋月接过“南江黄羊推荐官”聘书，笑靥如花——她成为南江黄羊产业发展史上首位千万粉丝级“推荐官”。

巴中南江，是“川香秋月”视频账号《锦绣天府·安逸四川》系列作品的第一站。镜头中，她走进深山探访养殖基地，围着篝火品鉴特色美食，向千万粉丝推介南江黄羊。

从深圳电子厂的流水线工人，到坐拥千万粉丝的“网红”，吴秋月的创业故事如同一锅慢炖的羊肉汤锅，既有鲜香醇厚的滚烫岁月，也有透过舌尖直抵心尖的人生百味。

返乡“触电” 创业路从25元利润起步

2007年，中专毕业的吴秋月背上行囊，从老家泸州市纳溪区奔赴深圳电子厂，成为流水线上的一名打工妹。五年的打工生涯，让她时常思念远在老家的孩子。

“孩子要上幼儿园了，我不想错过他的成长。”2012年，吴秋月毅然返乡，决心在家乡另谋出路。

当时，电商的东风已吹遍大江南北，在省外“见过世面”的吴秋月，打算跟上“触电”的潮流。

她觉得，只要有网、有电脑，就能在家挣钱。然而，现实却困难重重——老家没通网络，电压也不稳定，做电商没条件，她不得不在镇上找房子。

木匠出身的父亲，很支持女儿回乡发展，亲手为她打造了一张电脑桌。吴秋月自己买好电脑，又装上摄像头、音响等设备，准备在这里大干一场。

“开店第一天，从早上8点到下午5点都没开张。”吴秋月说，直到晚上6点多，才卖出第一双女鞋，赚了25元。为此，她买了个包庆祝，这个包至今被她珍藏。

“那个时候，卖出一双鞋平均要花2个多小时。”吴秋月回忆，那时候的客户，绝大多数都是第一次网购，她要耐心地从如何下单教到如何收货。凭着这股韧劲，生意渐渐有了起色，

很快，她的月收入达到2000元左右。

2016年，为了让孩子接受更好的教育，吴秋月泸州市区买了房。“我不想让孩子像我一样，以后吃读书少的苦。”这位年轻的母亲说。

转型阵痛 在人生低谷中破茧成蝶

“帮别人卖东西，品质和发货时间不好把控。”搬到城里后，吴秋月决定在“川味”中寻找新赛道。2017年，她开始自制冷吃兔、冷吃牛肉、卤猪尾巴、特色猪头肉等四川美食，通过电商平台销售。

不料，生意刚走上正轨，就遭遇政策调整。她立即按照要求，办理了生产许可证，同时建起厂房，将所有资金投入自己的电商事业。就在事业蒸蒸日上时，2019年非洲猪瘟来袭，原材料供应出了问题，厂房被迫关闭。

“后来，兔肉价格也开始猛涨，生意就做不走了。最后一盘算，亏了40多万元。”吴秋月语气平静，眼神里却闪过一丝不甘——这是她创业路上遭遇的第一次重创，前途未卜。

新冠肺炎疫情期间，她发现短视频也可以带货，于是与弟弟“吴二娃”一起学习拍摄短视频。2020年春，她开通“川香秋月”视频账号，发布第一条记录农村生活的短视频。

之所以取名“川香秋月”，吴

秋月有明确的定位：通过四川美食吸引客流，带货四川香料。

转折点悄然降临。当年，四川为武汉捐赠了一大批“南充菜”，不少武汉网友不知道如何烹饪。吴秋月当即拍下“南充菜炒腊肉”全过程，视频发布后两天涨粉10多万。随后发布的石磨豆花制作详细教程，更是让她一夜涨粉50多万。

“老公开车从泸州长江四桥这头到那头，过一座桥的功夫，我们就涨了2万多粉丝。”吴秋月回忆，当时夫妻俩在车上看着粉丝数飙升，兴奋得难以自持——转型成功了。

反哺家乡 她把“川味”做成爆款

2020年末，受疫情影响，老家不少生猪滞销。看着老乡们焦急的神情，吴秋月借钱购买了一批老乡的生猪制作腊肉，尝试通过直播销售。有一户老乡卖给她两头猪，腊肉很快售罄。当老乡拿到1万多元现金时，眼眶湿润了。“那一刻，我觉得自己做的一切都值得了。”吴秋月说。

此后，她与家人一起，专注用视频账号销售农特产品，从源头到销售全程把控品质，回头客越来越多。

近年来，“川香秋月”将镜头对准泸州本土小吃，葱花饼、黄粑、爆浆糍粑等传统美食，通过她的短视频香飘四方。这些小吃看似普通，却悄然带动高山玉米、土榨菜籽油、农家土猪肉等农产品的销售，为乡村振兴注入新的活力。

“我们的黄粑，用的是泸州本地红糖，爆浆糍粑的馅料是高山黑芝麻。”吴秋月如数家珍。这些小吃不仅满足味蕾，更打通了“山货出山”的最后一公里。通过工厂化生产，她雇用当地留守妇女参与制作，让她们在照顾家庭的同时，每月能获得3000元至5000元的稳定收入。

从一碗小吃到一个产业，从一部手机到一条产业链，“川香秋月”用最接地气的方式，让川味小吃走向全国。

华西都市报·封面新闻记者 曾业



吴秋月与弟弟一起直播销售南江黄羊。受访者供图

封面 封面新闻
—亿万年轻人的生活方式—

华西都市报



扫码订阅

老朋友 常相见

欢迎订阅2026年华西都市报