

化危为机，宁波民企在行动

且可韵：直播带货做活淡季营销

记者 孙佳丽

“各位观看且可韵直播的宝宝们，欢迎来到今天的直播间。”近日，在宁波且可韵服饰有限公司三楼的直播间里，准时响起了设计总监陆且丹和总经理助理陈心韵的声音。当天，他们对着近2万名直播观众，在2个半小时里，展示了15套产品。据介绍，从3月1日开始，借助直播带货的模式，且可韵不但营业额在淡季逆势上扬，还打响了梭织类产品的名头。

且可韵始创于1989年，旗下300多家门店遍布全国，拥有领先的针织类定制智能化生产线。“考虑到经销商和门店的利益，之前，我们并未将线上作为日常的销售渠道。”企业负责人孙淑琴告诉记者，疫情的发生让线下实体店无法正常开门营业，尤其2月21日工厂复工后，收到的订单几乎为零。她意识到，走线上直播带货的路子，很有必要。且可韵采用的直播带货方式，在孙淑琴看来，由于且可韵的产品单价较高，且定制产品占了很大一部分，直接在电商平台开店、直播、叫卖，并不合适，同时也容易对全国的实体店造成

冲击。如何让顾客们在线上就能体验到线下的服务，再将线上流量引到线下，且可韵下了很大的功夫。

“我们将全国的店长召集起来，拉好各自的微信群。每周三和每周六的晚上7点半到10点，我和设计总监在直播平台进行直播，分享服饰搭配、讲解设计理念。若消费者有购买意向，可以直接找店长，通过微信和支付宝转账的方式，购买心仪的服饰。若有定制的需求，也可以直接联系店长。”陈心韵说。

从零开始，并不容易。为了3月1日的第一场直播，从确定

直播主题、直播风格，到设备调试，选择款式、搭配等，且可韵的直播团队整整花了2周的时间。

陈心韵认为，且可韵的直播团队想对外传达的，是穿着的高级感。因此，且可韵直播间的内容以介绍服装设计卖点为主。

消费者对此很买账。直播卖货的第一天，且可韵的直播间观看量就超过了6.2万人次。之后的一个月，直播团队在每次直播前，都会提前3天策划主题、准备搭配，直播间的观看量基本维持在2万人次。今年3月，原本是且可韵销售的淡季，营业额却逆势上扬，比去年增长了10倍。

如今，且可韵的直播团队已经慢慢走上了正轨，不仅给不少实体店带来了人气，还有助于打破消费者对且可韵的刻板印象。“我们以毛衫起家，梭织类春夏服饰的销量一直比不上毛衫类秋冬服饰。但直播明显促进了梭织类产品的销售。”孙淑琴说。

不过，因为拥有庞大的客户群，且可韵的直播卖货发展起来并不难。但要如何做出新鲜感、维持消费者的兴趣？这一问题困扰了陈心韵10多天。从3月底开始，且可韵开始对外招收不同身材、不同风格的主播，以免直播的风格固化，流失潜在的顾客。

点评

且可韵之所以开始了它的直播带货，很大程度上是危机下的倒逼使然。从这一意义上讲，较之于早早就触网并且很有收获的奥克斯、太平鸟、博洋等品牌企业，且可韵的“上线”之路更具有代表性，因而也更值得广大中小企业借鉴。

与且可韵一样，宁波很多优秀的中小企业一直纠结于要不要上线、该不该上线，他们既向往

线上带给其他企业的真金白银，又担忧线上能否为自己带来业绩的增长，同时又害怕上线会给自己已成熟的线下渠道带来冲击。所以他们往往带有这样一种认知：不上线也许是活得差些，上了线也许就是死得快些。只是谁也没有想到，此次疫情带来的危机让一些不上线企业“活得差些”也可能成为奢望。

确定思维中，且可韵“不得不”走上了直播带货，而直播确实也让它很快收获了“柳暗花明又一村”。上线一个月营业额10倍增长

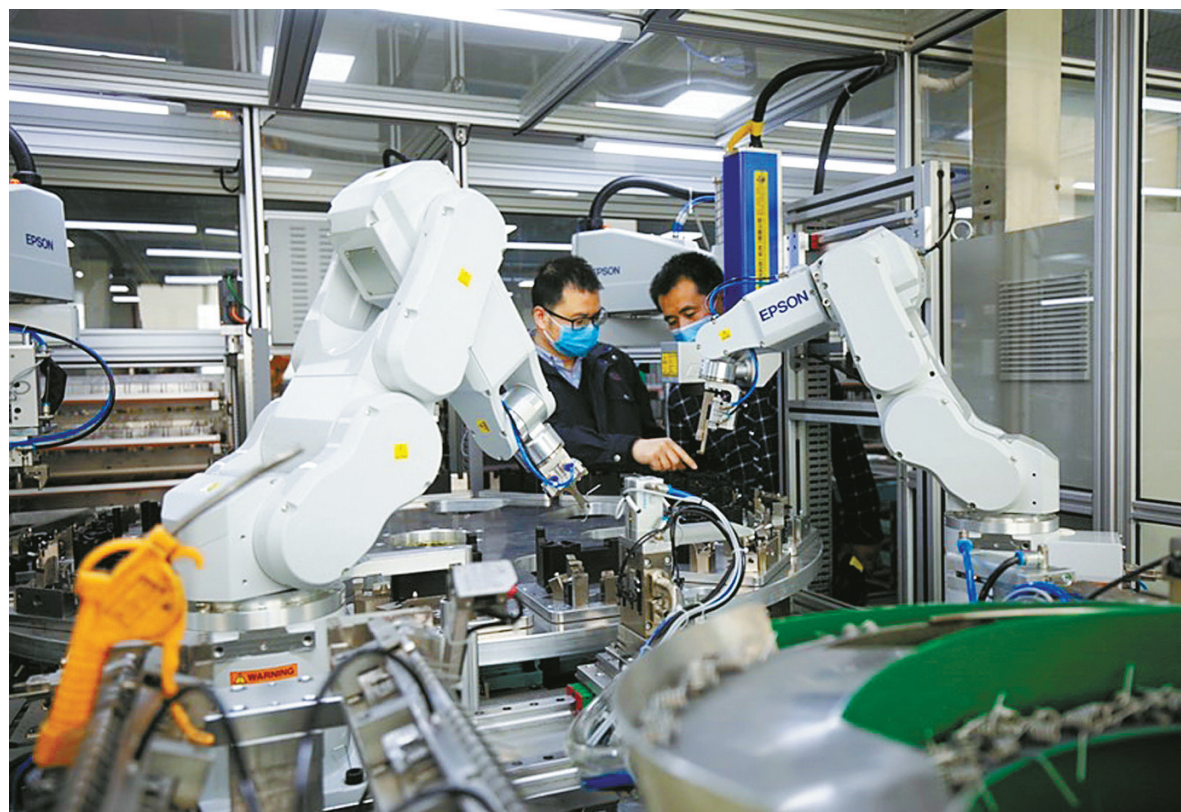
的背后，坚定了且可韵走下去且要走得更好的决心和信心，也给了很多至今仍犹豫要不要上线的企业一个事实上的佐证：直播只是一种工具和手段，没有好不好，只有对不对；不是不可为，而是如何为。

如何为才是对的？且可韵选择的线上路径是：主题策划是买点，反季产品做营销，以最切合自己的方式，把人气引流进来，把理念传导出去，做好线上线下的平衡对接，买卖便是水到渠成。

（市委统战部副部长、工商联党组书记 陈少春）

机器换人 赶工忙

一条生产线能从原来的14人的工作量降至2人到3人。位于海曙区洞桥镇的帅特龙集团坐拥200多项专利，拳头产品机动车手柄总成，市场占有率全国第一、全球第二。目前，该公司努力改进生产线、建设智能工厂，通过信息化手段极大地提升了生产效率、降低了运营成本。图为4月8日上午，专家正在调试准备投产的新设备。（沙斌彬 徐能 摄）



人大柴桥街道工委创设网络“连心桥” 选民可网上预约人大代表

本报讯（记者吴向正 通讯员付玉晓）疫情期间，如何更好地开展人大代表联系选民、征求社情民意？选民如何方便地向人大代表表达诉求？北仑区人大常委会柴桥街道工委及时创新推出了“网上预约人大代表”平台，选民可以通过网络预约人大代表，而人大代表可以在网上收集社情民意，向政府部门反映群众的诉求和呼声，从而成功实现“网上预约人大代表、线上说事办公、民情民意畅通”。

据不完全统计，截至4月8日，该工委通过“网上预约人大代表”平台，收集社情民意32条，帮忙解决问题11个，内容涉及疫

情防控、复工复产、民生保障等方面，受到各界广泛称赞。

据人大柴桥街道工委介绍，选民有意见或建议，可以通过网上平台，和人大代表约定相互交流的具体日期和时间。选民网上预约成功后，人大代表会通过电话、微信、视频连线等方式联系选民，开展线上说事、办公。人大代表在网上倾听选民诉求、了解事情始末，梳理汇总社情民意，然后按轻重缓急，对意见建议进行分类处置。人大代表对已落实的事情，通过线上平台及时向选民答复，对一时难以解决落实的事情，则及时向选民做好解释说明。

柴桥街道是远近闻名的“花木街道”，在疫情防控期间，花木生产销售受到了较大影响，面对大片滞销的花木，村民十分焦急，柴桥街道“人大助农团”组织花木经纪人、花木种植大户为民谋路。岭下村花木销售能手林红通过有关渠道帮花农找到了销路，但是要把花木运出去，需要花木工人进村挖苗，还要安排大车进村运输，但当时各村都没有卡点，通行流程很多。林红便通过网上平台与人大代表预约。人大代表张亚华及时在网上“赴约”，在认真了解村民实际困难和需求后，马上与相关村卡点进行了沟通协调，提前做好信息

对接，为花木销售打通了“绿色通道”。

“‘网上预约人大代表’平台的创设，为人大代表和选民之间架起了一座‘连心桥’。”北仑区人大常委会柴桥街道工委副主任柯克善说，这样既可以减少选民不必要的出行和人员接触，避免久等、空跑等情况，又利于人大代表及时收集社情民意，可谓物通民意不“打烊”。同时，北仑区人大常委会柴桥街道工委和辖区各级人大代表对选民作出郑重承诺“能办的事情马上办，多部门事情分办，综合性事情统筹办”，有力推动了相关民生问题的解决。

政府搭台助推农产品直销 鄞州塘溪农特产品 网上平台上线



笋王争霸赛现场。

（李超 郑长军 摄）

本报讯（记者王博 廖惠兰 通讯员鲍婷婷）全网发布农特产品品牌、上线农特产品网上平台、农超对接新场地签约……4月11日上午，鄞州区塘溪镇东山村文化礼堂，一场集“展”“赛”“尝”“购”“赏”“玩”“秀”七大主题活动的农特产品展销会开幕，塘溪镇农特产品网上平台正式上线，为促进当地农户销售搭台。

活动现场，17个村的春笋种植户同台比拼。童夏家村农户童君家的春笋获得今年笋王称号。他带来的一株6.76公斤的春笋，现场以550元被爱心人士买走，所拍善款将用于防疫工作。

一边是笋王争霸赛，一边是17个村的厨娘同台秀厨艺。厨娘们以塘溪当地的农特产品为原材料，制作各类菜肴。竹笋三鲜、老鸭煲……一道道乡味佳肴吸引了不少游客前来品尝。除了笋王争霸赛和厨艺秀，现场的山货集市热闹非凡，塘溪的草莓、年糕、土鸡蛋、花生等20余种农特产品现场设摊，引得游客争相购买。

据介绍，塘溪镇农特产品丰富，邹溪的花生和茭白、华山的芋艿、东山的竹笋、童村的草莓、东西吞的茶叶、童夏家的西瓜等都小有名气。受疫情影响，农特产品滞销，不少农户为销路发愁。

为解决农产品滞销问题，塘溪镇政府搭台助推农产品直销。当天，塘溪镇农会发布了首批纳入塘溪农特产品品牌的各村特色农产品目录，在线上推出塘溪农特产品网上平台。健朗畜禽专业合作社也与宁波M6生鲜连锁超市平台签订农超对接协议，进一步助力塘溪农特产品销售。

18小时35分跑完168公里 百万网友见证百英里赛道新纪录诞生

本报讯（记者林海 通讯员周力 朱朔）11日凌晨0:05，参加“一个人的江南一百”赛道纪录挑战赛的跑者赵家驹顺利抵达位于终点奉化区溪口镇雪窦山游人中心，跑完168公里全程他用时18小时35分45秒（系统计时），比林潇创造的纪录21小时50分39秒领先了3小时14分54秒。

“江南一百”赛事创始人葛海标表示，这是迄今为止中国越野跑史上最快速度的百英里赛道纪录。值得

一提的是，为这场“一个人的江南一百”赛事进行的网络直播迎来了超过450万人次的关注。

赵家驹出生于1995年，是国内重量级越野跑选手，多次获得百公里越野跑冠军，还是首位夺得斯巴达勇士赛超级赛冠军的中国人。据国际越野跑协会（ITRA）统计显示，其表现分数高达859分，堪称国内一等越野“大神”。此次申请挑战江南百英里纪录，也是赵家驹参加的第一个百英里越野赛。

期待“扫”出文明经营新风尚

民生

艾才国

据4月11日《宁波日报》报道，北仑区凤凰菜市场每个摊位前多了一个醒目的文明经营二维码，扫描二维码，就能对商户文明经营情况进行评价。据悉，这是北仑区创办的全省首个文明经营二维码。

正如使用商家反馈的那样，这个创意很好。好在两个方面：一是运用大数据参与商户管理，既褒奖文明经营好商户，又精准治理不文明行为；二是“扫码评价”为群众监督开辟了“高速路”，商户经营状况如何，作为买方的群众最有发言权、评价最精准。

如今，北仑首批226家商户率先响应，张贴了文明经营二维码，

下一步就要全面推广开来。如何“扫”出文明经营新风尚，笔者以为关键有三条：首先是群众会扫、愿扫。如何缩短评价时间，激励群众参与……还有许多工作需要完善；其次是真用。把群众的评价结果科学地、实际地用起来，好的商户得实惠，差的商户坐不住、脸发红、心发跳、受惩罚，如此，才能倒逼商户在意群众的评价，从而诚信经营、文明经商。再次是坚持。不能刮一阵风，要坚持下去，久久为功。

无论怎样，北仑区创设全省首个文明经营二维码，在激励和培育文明经营好习惯方面，思路对头，方式创新。我们就有理由相信：坚持“扫一扫”，就能扫出文明经营新风尚。（欢迎投稿，来稿请发民生邮箱1871684667@qq.com）

【紧接第1版①】要求“坚决摒弃以牺牲生态环境换取一时一地经济增长的做法”，等等。这一系列新思想新观点新论断，为建设美丽中国提供了思想指南和实践动力。

多年来，“两山”发展理念在四明大地上深深扎根、开花结果。我市始终把生态文明建设融入经济建设、政治建设、文化建设、社会建设的各方面和全过程，驰而不息打好环境治理组合拳，有效改善和提升了生态环境质量，让人民群众看到了更多的蓝天白云、绿水青山，享受到美丽宁波建设带来的实惠。

进入新时代，人民群众对生态环境质量有了更高要求，期盼着天更蓝、水更清、山更绿、空气更洁净。我们要牢记习近平总书记的殷切期望，不断拓宽“两山”转化通道，让绿色成为宁波发展最动人的底色。要坚持高标准、常态化，打好污染防治攻坚战，纵深推进蓝天、碧水、净土、清废“四大战

役”，持续深化“五水共治”“五气共治”“三改一拆”“四边三化”，大力开展全域生活垃圾分类、生活污水治理，进一步提升生态环境质量。要打好生态修复组合拳，推进长江经济带生态环境隐患排查整治和四明山、象山港、杭州湾、三江流域等重点生态功能区保护修复，加强生态廊道、城乡绿道建设，提升海洋、森林、湿地等生态资源综合效益，把宁波打造成处处见景、四季可游的大花园大景区。要倡导绿色环保新时尚，大力弘扬生态文明，加强生态环保宣传教育，常抓不懈、深入人心，引导市民增强生态环保意识、追求绿色低碳生活，使节约资源、保护环境成为全社会的自觉行动。

生态文明建设，事关子孙万代，事关永续发展。我们要保持战略定力，勇于拉高标杆，努力打造美丽宁波，推动生态文明建设更好满足人民群众日益增长的优美生态环境需要。

【紧接第1版②】奉化农技人员为在延安安图、琿春安家的1.2万棵草莓苗“操碎了心”……

一批批宁波技术人员为延安持续“造血”的同时，也播下了致富“新苗”。统计显示，仅去年，宁波为延安开展专业技术人才培养142期6450人次。

在技术扶贫基础上，宁波持续多方聚力促进就业扶贫。

疫情期间，宁波驻延安对口帮扶工作队积极沟通延安州和各县市就业服务部门，宣传宁波复工复产和招工优惠政策，推动延安贫困劳动力转移就业。

2月25日，和龙市29名务工人员先期乘机前往鄞州助力企业复工。两天后，105名延吉城务工人员，坐包机直飞宁波。截至目前，延吉已向宁波转移就业165人，其中贫困劳动力118人，帮助15家企业实现复工复产。

积极创新消费模式，加大消费帮扶力度。

组织延安企业参加宁波文博会等展销洽会，设立扶持资金，鼓励企业、农业合作社在宁波设立延安农特产品固定销售点75个，设立消费扶贫展销中心2个；主动出击，与宁波9个区县（市）卫健部门、中医院签署合作协议和中药材产品销售协议，创新开展延安中药材“公司+合作社+农户种植”产销模式。去年，延安农特产品在宁波销售额达1.78亿元，是上一年的3.81倍，带动贫困人口10817人。

针对因疫情导致的延安农特产品滞销问题，宁波开展滞销扶贫农特产品调查摸底，制定了赴雨举办延安特色产品暨民俗美食展方案，打通销售渠道，帮助解决农特产品销售难问题。据不完全统计，今年一季度宁波对延安消费扶贫达460万元。

主动融入“旅游兴州”中心战略，实施助推旅游扶贫专项计划，培育乡村旅游新业态。命名延安州14个景点为宁波市职工疗休养推介基地。去年，延安州乡村旅游已接待游客636万人次，吸引1.83万名宁波干部职工到延安疗休养，实现旅游收入9.6亿元。

“小康路上一个都不能少”

今年3月11日，北仑公益组织“红领之家”第四批结对帮扶汪清贫困户学生的活动推出仅半个小时，11名认领名额就被广大志愿者认领一空。自结对以来，“红领之家”结对帮扶贫困户学子30人，帮扶贫困户家庭18户，帮扶物资累计超10万元。

“小康路上，一个都不能少”。宁波积极构建社会扶贫大格局，搭建扶贫爱心平台，加大对企业、社会群团、民间团体的组织动员，推

进社会帮扶资源与扶贫协作有效对接，形成两地共同参与东西部扶贫协作的良好氛围。

浙江逸盛石化有限公司捐资1000万元援建延安北耳科技有限公司冷藏库项目；慈溪市钱海军志愿服务中心到敦化市为50家贫困户安装灯具、改造线路；构建社会扶贫信息服务网络，组织爱心义卖活动，举行残疾人捐赠物资发放……去年组织落实宁波社会各界向延安捐赠资金和物资共计7700万元，是上年的1.79倍。

“携手奔小康”开启加速度。统计显示，目前全市54个经济强镇与延安43个贫困乡镇结对帮扶，全市30个强镇与延安30个贫困村结对帮扶，全市47家企业与延安44个贫困村结对帮扶，全市60家学校、38家医院与延安62家学校、32家医院结对帮扶。