



杨翕如在鉴定珠宝。
(受访者供图)

「80后」珠宝设计师：坚持做小而美、美而精的事业

疫情之下,不少行业纷纷转入电商直播带货,入驻直播、短视频平台开播,这些带着流量和销量的画面,刷屏了朋友圈。4月初,“80后”珠宝鉴定师杨翕如在抖音上开了一场直播,分享世界珠宝文化艺术、专业的珠宝鉴定知识和搭配技巧等。

“我开设直播间,想把宝石方面最权威最专业的知识分享给大家,让你们买到真正物有所值的宝石。”这是杨翕如与主持人在直播间的一段对话。



杨翕如(左)获得德国宝石学院结业证书。

记 者 王博

放弃国企工作 被珍珠惊艳的她走上创业路

十年前,杨翕如从中国石油大学毕业后,进入国企工作,若沿着这条路往下走,她的一生或许是平稳安逸的。但她并不“安分”,选择了一条充满挑战的创业路。

在直播间,杨翕如和粉丝们分享了自己与珠宝结缘的故事。“2013年一次偶然的机会,我到盛产珍珠的诸暨看望同事,恰好看到电视新闻中介绍国产淡水珍珠,被惊艳。”杨翕如说,她当时很心动,花了一个月工资买了人生中第一条珍珠项链。

从那以后,她与珠宝结下了不解之缘。当时“微商”的概念还未兴起,但已有人在朋友圈卖东西了。杨翕如也萌发了通过微信分享珍珠的念头。

2014年,她偶然查到一个数据——全世界95%的淡水珍珠出自中国,国内却停留在原材料出口,在国际上还没有一个有影响力的民族品牌。为什么会出现这样的情况?是缺乏独立的设计,还是品质难以在国际上站稳脚?杨翕如开始思考这些问题。

当时“中国梦”被提出,“不怕大家笑话,那时我真的想要做出一个珍珠行业的民族品牌,为民族文化软实力作点贡献。”杨翕如说。不久,她辞去国企稳定的工作,全身心地投入前途未卜的珠宝创业之路。

第一次做直播,圈内不少好友赶来“捧场”,在朋友圈、微信群里转发直播间的链接。“你大学专业和珠宝无关,而这个行业对专业要求非常高,你是怎么做到的?”很快,开始有喜爱珠宝的粉丝进入直播间,跟着互动起来。

“谢谢这位网友提问,梦想很丰满,现实很骨感。”杨翕如说,“2015年年底,我遇到了瓶颈。雄厚的资金基础、强大的珠宝设计和营销团队,是打造民族品牌的必备资源,而我是单枪匹马干。再加上珍珠行业还缺乏国际鉴定和价格标准,珠宝圈以次充好、价格混乱问题普遍。”

“在梦想面前,我也有过退缩。然而幸运的是,通过朋友介绍,结识了在国内珠宝界做钻石私人定制的行家。他建议我换个思路,先做有国际标准的珠宝之王——钻石。”杨翕如说,没有慧根,就先学“会跟”。2016年,她决定听从这位业内专家的建议,果断中止手上的业务,去比利时国际宝石学院进修,考取专业的珠宝鉴定资格证书,向钻石领域出发。

为帮客户选精品宝石 只身一人闯泰国、缅甸

首场珠宝直播,杨翕如说远远超过她的预期,圆满收官。忙完直播,杨翕如带记者参观了她位于鄞州的珠宝私人定制工作室。

工作室虽小,但是五脏俱全,有珠宝展示区,有加工区,还有咖啡吧和会客厅。“和一群志同道合的朋友在一起聊珠宝,是件很享受的事。”

“我一直记得在德国宝石学院进修时师傅说的那句话,要坚持己见,择一事、终一生。”从事珠宝私人定制设计以来,杨翕如始终用行动践行初心,肯吃苦、敢于创新。

为了给客户选购心仪的珠宝,前几年她每周都要开车去诸暨“精挑细选”。一次进货途中,她在高速路上遇到了雷暴雨,风大雨大,水雾迷眼。“当时我连该开哪些灯都反应不过来,只能把车停靠在路边,开着双闪灯在车里用手机百度查找信息。”那一瞬间,杨翕如第一次想要放弃。

后来杨翕如做宝石,作为鉴定师的她需要亲自到泰国、缅甸的矿区去采购。由于那里部分地区常有武装冲突,所以一路上需要当地的武装人员持枪保护……创业路上的杨翕如面临着无数意料不到的困难,走的弯路、交的学费数不胜数。

“做好一行,要学的太多了。”一旁,杨翕如的珠宝设计师合伙人小明打开了话匣子。小明说,真正的珠宝私人定制,是从客户的情感需求、审美需求、佩戴场合以及整体形象搭配来手绘设计稿、做模型,再不断完善珠宝细节,直至最后的成品出炉。“从去年初开始,翕如为了做精珠宝,每天只睡五六个小时。每年会参加香港国际珠宝展,4000多个商家展位,不停地逛、不停地学,没有时间坐下来休息,回来后又加班整理资料。”

从最初一人闯荡,到后来有了团队,到现在拥有了能力匹配、和自己互补的合作伙伴;从曾经思路不清的合租合作定位,到创办工作室;从最初100元、200元的小单,到现在能接到100万元以上的大单……一路走来,杨翕如的每一步走得踏踏实实。

酒香不怕巷子深 “半路出家”的她谈起 珠宝头头是道

当晚8点半,一位优雅的女士出现在了工作室。她是杨翕如的老客户,被亲切地称为“云姐”。5年前,从买第一对耳钉开始,到后来买项链、耳环,私人定制结

婚钻戒,再到成为杨翕如的“粉丝”和朋友,几年相处下来,她被杨翕如的敬业和专注所感动。

在珠宝钻石行业打拼了7年,杨翕如结识的供应商、同行越来越多。选择多了,反而更容易迷茫。市场充满诱惑,看到红蓝宝、祖母绿升温也会心动,要不要涉足?2019年7月,杨翕如拿出全部家当,决定去德国宝石学院继续进修。

在国外学习期间,除了宝石课程,还要学英语、德语,杨翕如如果断停止了国内的珠宝业务。“那段时间,小杨不赚钱,还要一直不停地花钱,日子过得紧巴巴。”云姐说。

在众多好朋友的支持下,杨翕如没日没夜地学习,在德国宝石学院继续进修的同一批学员里,“半路出家”的她谈起珠宝头头是道,甚至比很多科班出身的还要专业。

学习期间,一位去德国旅游的企业家想给夫人私人定制一枚钻石婚钻戒,指名要杨翕如选钻石并设计。从初次接洽,到设计珠宝初稿、反复沟通敲定细节,再到精心打磨出一枚完美钻戒,整个私人定制的过程,需要190多道工序,其间与客户、手工师傅沟通了几十次甚至上百次。最终,经过不懈努力,这颗象征了夫妇俩爱情的钻戒赢得了企业家和夫人的盛赞。

临近采访结束,杨翕如给记者讲了一个故事。2019年9月的一天,她参观了拥有133年历史的德国Ph.Hahn Sohne钻石切割公司。公司现任董事长年过七旬,他的祖辈创办了这个“小作坊”,现在他的儿子、孙子也从事这个行业。

老先生热情地展示了单颗100多克拉的钻石原石和单颗30克拉的优质切割白钻,还带杨翕如参观了切割办公室,现场展示了如何打磨钻石原石,如何精切……“德国宝石切割工艺领先世界几百年,名副其实。老先生几十年如一日的专注,又让我见识了德国人的严谨和工匠精神。”杨翕如说,1克拉钻石有成千上万种组合方式,不同的参数更是差之毫厘、谬以千里。真正好的切割,需要依赖电脑或者高科技仪器,更需要匠人精心打磨。

“珠宝值得学习的东西还有很多,光钻石这一项就足够我钻研几十年。”对于这份坚持了7年多的事业,她自信从容,坚信酒香不怕巷子深。不管将来会怎样,此时此刻,只想活在当下,做小而美、美而精的事业。

基层新群体

记者手记

国内珠宝业自改革开放尤其是国家黄金政策放开以来,取得了前所未有的发展。

上世纪80年代末至本世纪初,国内珠宝界还鲜有设计师创业的事迹;但2004年开始,冒出了几个与工厂共同成长起来的珠宝设计师。近几年,随着人们生活水平的提高和对生活品质的追求,珠宝设计师队伍不断壮大,珠宝设计师这个群体日渐成为新兴职业群体,并日渐形成设计师品牌。

“做珠宝就像别人写诗一样”,越来越多的珠宝设计师将自我意识表达在珠宝设计中,而那些精通珠宝、敢于打破常规,拥有独特性魅力的珠宝设计师,也以其得天独厚的设计品位和为客户“度身定制”的产品,吸引了众多粉丝。

(王 博)

李红波：将创业目光聚焦樱花



记 者 陈朝霞
通讯员 张昊桦 史媛

这几天,海曙区章水镇杖锡村、李家坑村、燕麻村等高山村樱花盛开,漫山遍野绯红点点,吸引游客纷至沓来。樱花树下,除了争相合影留念的游客,一些忙着采摘樱花的村民也成为四明山上独特的景观。

村民采摘的新鲜樱花全部被杖锡村36岁的村民李红波收购,用来制作干花,销往市场变身护护肤品、茶粉、工艺品等樱花相关产品。李红波让原本单一让人观赏的樱花摇身一变成为村民增收的“宝贝”,源于8年前的一次偶然经历。

记者走进与杖锡万亩樱花园相邻的燕麻村,只见李红波正在车间里忙着调试微波真空动态干燥机,

“这些设备是去年底专门定制的,用于新鲜樱花脱水处理。”李红波介绍,樱花花期短,这几天是机器开足马力最忙的时候。

李红波将创业的目光投向樱花,始于2012年。“家乡杖锡万亩樱花园名声在外,自己也对樱花情有独钟,樱花除了具有观赏价值外,还有药用价值。比如其花瓣和叶子可用作中药材,有止咳、解酒和治疗发热等作用;樱花用作护肤品,具有收缩毛孔、祛痘、美白的作用;在日本、台湾等地,樱花还被用来泡茶、制作成樱花酒。”说起樱花,李红波话匣子就打开了,“当时有朋友来问我,为何不将樱花制作成干花销售?这个提议让我心动。”

李红波想到,樱花每年在花季过后,除了“化作春泥更护花”外,没有其他用途,如果提升其附加值,将它变为干花进入市场,可为村民增加一个增收渠道。于是,她动员老乡采摘樱花并全部收购,和学计算机的弟弟一起在淘宝上开了一家网店,同时卖樱花鲜花和干花,当时鲜花卖到100元1公斤,干花也卖到600元1公斤,获得几万元

利润。“算起来我是淘宝网最早卖樱花的店主之一了。”李红波说,这次成功让她很受鼓舞,2013年,她成立了宁波四明山樱花农业发展有限公司,开启了她的“樱花美丽事业”。

其间,李红波专程到日本考察。她告诉记者,重瓣八重樱在日本被普遍应用到化妆品和食品中,但是这一品种的树木在日本普遍老龄化,高大不适合采摘,而在四明山广泛栽种,市场需求潜力巨大。

这些年,李红波主攻樱花干花销售,拥有了固定的客户,她还创建了自己的网站,吸引了意大利等国外客户。“去年我收购了三四千公斤新鲜樱花,以10:1的比例制作成干花,加上其相关衍生品,销售额近百万元,其中最贵的干花瓣卖到了每克2元。”李红波说,看见四明山樱花被国内外客户用作面膜、洗面奶等护肤品原料,制作成茶粉,甚至还制作成永生花等文创产品,她感到非常开心。

这些年,李红波也制作了樱花茶、果酱和棒棒糖等给亲朋好友尝试,获得了好评,“四明山樱花花期



李红波在查看采摘来的樱花。(陈朝霞 摄)

短,每年只有20天左右盛花期可供游客观赏,而每棵树采摘期只有三四天。如今,樱花产品有了广泛的市场和群众基础,我开始尝试拉长樱花产业链。”

李红波说,随着樱花日益“飞入寻常百姓家”,樱花食用势在必

行,“将来,除了继续开发樱花原材料食品,我还打算在四明山建造樱花休闲产业园,运用不同季节的樱花造景,吸引游客来赏花、自己动手制作樱花盆景和其他樱花产品,带动乡村旅游和产业兴旺,促进村民增收。”



图为案件调查现场。
(鲍振茂 黄程 摄)

“在我们老家,垃圾想怎么倒就怎么倒,我不信就凭这么点小事能把我怎么样。”近日,在江北区洪塘街道颐和名苑小区,一名业主乱倒垃圾,却不听劝告。

社区工作人员告诉记者,该户居民为贪图方便,半个月时间内数次在已撤桶的定时定点垃圾投放点位上丢弃生活垃圾,破坏了小区整体环境。为此,小区垃圾分类第三方服务单位和社区工作人员一同上门劝说,却毫无效果。

“疫情防控期间,社区付出加倍努力,为居民换来整洁的居住环境,但依然有居民随意抛撒生活垃圾,肆意破坏小区环境和垃圾分类氛围。”洪塘社区党委书记陈亚尔表示,对于拒不配合的居民,社区只能以引导为主,没有执法部门的配合,很多工作难以开展。

洪塘街道城市建设管理办公室在得知社区的诉求后,第一时间联合江北区综合行政执法大队洪塘中队与社区垃圾分类管理专员,了解涉事居民的具体违规细节,并指导社区掌握相关证据,随后前往该居民住所,向其正式提出警告并展开调查。

江北区综合行政执法大队洪塘中队工作人员表示,当事人随意抛撒生活垃圾,违反了《城市生活垃圾管理办法》第十六条第四款规定,拟对其立案查处,待调查结束后,根据《城市生活垃圾管理办法》第四十二条规定,责令当事人停止违法行为,限期改正,并处以罚款。

对于恶意破坏小区垃圾分类工作的行为,洪塘街道按照“三个一律”机制开展工作——在发现问题后,一律由社区当面指出当事人错误,宣教正确的垃圾分类知识;社区无法解决的,由城建办介入,告诫当事人尽快改正,告知其拒不配合的后果;情节严重的,由执法部门介入,强制停止当事人违法行为,并酌情予以相应处罚。

据介绍,从去年开始,洪塘街道联合执法部门立案查处生活垃圾随意倾倒、抛撒案件共计15起,累计罚款12250元,事后当事人均已整改完毕,结案率达到100%。除了探索“职能部门、执法部门、社区”上下联动管理机制之外,洪塘推进垃圾分类还有许多新办法。在江北海德花苑小区内,每当居民投放垃圾时,垃圾桶上方的广播便会播报这样一段语音提示——“垃圾扔前分一分,绿色生活一百分。”与广播一同安装的还有一个红外线感应功能摄像头,全程记录现场情况。

洪塘街道的小区垃圾分类督导员“把守”着厨余垃圾的重要一关。他们每天都会对居民投放的厨余垃圾开袋扫码并拍照,然后将照片上传至街道垃圾分类管理平台中的分类效果检查监督系统,最后由平台工作人员对小区垃圾分类工作进行评定。

“表格里,标注红色的代表该小区开袋扫码工作已经完成月度任务,黄色是未完成每日工作进度的小区,白色表示该小区正常开展日常工作,但与月度任务仍有一定距离。”在洪塘街道城市建设管理办公室,工作人员戴奇杰向记者介绍了垃圾分类开袋扫码“红黄白”三色工作法。

“我们通过社区、物业、垃圾分类办、城管等联动配合,开展了撤桶并点、垃圾定时定点投放、执法进小区等工作,为创建省级垃圾分类高标准小区不断努力。”洪塘街道城市建设管理办公室负责人说。