



工作室成员正在创作版画。 记者 王颖 摄

用产品说话 不让顾客为情怀和爱心买单

宁波“五谷画坊”项目在省助残帮扶大赛中获优秀项目奖
工作室员工均为先天性重度耳聋或自闭症患者

□记者 王颖 通讯员 范亚儿

昨天上午9点多,蔡银伟踩着轻快的步伐推开了设在海曙区社会组织服务中心三楼“五谷画坊”工作室的大门。他微笑着和同事们致意,大家也冲他笑笑。

蔡银伟坐到自己的位置前,专心刻一幅版画,刀起刀落,木屑飞溅,宁波历史建筑天封塔在疏密的刀痕间逐渐成形。蔡银伟和对面的同事都患有先天性重度耳聋,他们沉静在静谧的工作氛围中。

工作室的墙壁上,挂满了他和同事们的作品:暮色下的鼓楼、裙袂如荷叶铺展的少女、渔舟唱晚的黄昏、为圣诞节特别创作的麋鹿……记者从宁波市残联了解到,“五谷画坊”刚获得“创新浙江”助残帮扶创新创业大赛优秀项目奖。

一张张纸条,让门外汉能独立画画了

和画坊大多数同事一样,1989年出生的蔡银伟并没有什么绘画基础。

画坊的指导老师、中央美院硕士毕业生的周枫靠着一张张纸条和他交流。慢慢地,周峰也学会了简单的手势和哑语,和聋哑孩子建立起了一套独特的艺术表达方式。

从门外汉到把画画当成工作,这中间的辛苦,外人是很难理解的。蔡银伟用了一年多的时间,终于可以独当一面创作成品。有的,甚至用了近3年的时间。这过程中,几乎没有人放弃,员工们都非常珍惜这份和创作、

艺术有关的工作。“我们听力不好,本来只能去工厂做机械重复的工作,现在能画画,能创作,肯定很珍惜啊。”员工小张说。

蔡银伟在纸上写字和记者交流:“这幅天封塔已经刻了4天左右,还有2天差不多就能完工了,现在主要剩天空和一些细节还要再完善。这样一幅作品的售价,往往在几百元至上千元。”

小伙子说,自己很喜欢来画坊上班,工作很有意思,最喜欢的是刻版画和画丙烯画。

这时,同事杨剑媛则拿过电熨斗,细心地熨烫一幅画。据介绍,这道熨烫工序,能让版画质

量更好。这次,她打算刻的是天一阁。刻过很多幅天一阁了,每次刻,都会有新的变化和感受。

22岁的小杨也患有先天性重度耳聋,从抱着试试看的心态来学画,到现在已成为工作室的骨干员工。

画坊现在有5个正式残障员工,有听力障碍的,也有自闭症患者,年纪普遍在20多岁。另外还有多名员工因为来工作室不方便,上班时间更机动,往往在家单独创作。全职员工每月收入有近三千元,单位也为其缴纳社保。他们对此表示很满意。工作室还专门开设免费的残障人士培训课程。

一次同学会,改变了小老板的人生

在工作室里,看着蔡银伟他们在画画,“五谷画坊”工作室的负责人莫益民说内心很骄傲,他清楚这些孩子们背后的付出。是的,他习惯称呼他们为“孩子”。

为什么当时会做五谷画坊的项目呢?

莫益民回忆,2011年一次偶然的同学会,改变了自己这个小老板的人生,也有了这家工作室。“我以前做外贸,投资了几家实体公司,也赚了一些钱。同学会上,我碰到同学刘成峰,他创办了为自闭症儿童提供康复训练的民办康复机构,和我说起助残这块的事,我听了后很震撼。”

同学会后,莫益民特地到刘成峰所在的机构参观,也经

常捐钱捐物。可是,捐钱能解决资助对象的燃眉之急,却很难让他们长期脱贫。“后来,我就想着,授人以鱼不如授人以渔。现在,大多数残疾人从事一些基础工作,能不能培训他们挑战技术含量高一些,门槛也高一些的工作?虽然难,可是竞争性也强了、附加值也高了。”抱着这个想法,莫益民找到了好友周枫。

2013年,五谷画坊工作室成立了。

现在,周枫也全职投入“五谷画坊”,身兼指导教师、艺术品研发设计、工作室管理数职,有时候还会带着孩子们外出写生。“‘五谷画坊’不仅要让孩子掌握艺术技能,更要锻炼他们接触社会、沟通社会、融入社会

的能力。”周枫说,工作室从成立起,就有针对性地培养孩子们强大的内心。

“助残这项事业很特殊,一旦做了就放不下,也舍不得放下。”莫益民说,虽然收入和做外贸时完全不能相提并论,可成就感和个人价值的实现也是完全不一样的。有的孩子,刚来工作室的时候,头发乱蓬蓬,完全不会和人打交道。他们从特殊学校毕业后,找不到工作,每天把自己闷在家里,完全封闭起来,甚至自残。而现在呢?做着自己喜欢的工作,乐观又开朗。对于莫益民来说,这些成就感是再多钱也买不到的。

孩子们对这份工作的珍惜,也超乎普通人,碰到要赶时间的单子,不用提醒,时常主动把工作带回家赶工。

一组明信片,已经卖了万余套

孩子们会画画了,怎么把作品卖出去,创造价值?

这个任务落在莫益民身上,他摸索出一套营销方式:以市场为导向,一方面研究终端需求,另一方面考虑残疾员工的创作能力,打造定制艺术品。

一开始,工作室推出了大量的石头画。在一块手掌可握的鹅卵石上作画,色彩斑斓,颇富情趣。一块石头可以卖几十元,可渐渐地,宁波市场上同类竞争多了,工作室就减少了石头画的出品。

现在,宁波特色景点的版画是工作室的拳头产品。“天一阁、鼓楼、天封塔、保国寺……一系列作品都有。重点锁定在版画,是因为宁波市场上版画相对比较少。为什么推宁波特色?因为工作室是立足宁波的,宁波特色为我们的作品增值不少。很多客户说,这样的版画,买回去不仅能装饰,还有收藏价值。”莫益民说,前不久,保国寺也跟工作室定制了一批宁波古建筑版画。

一个设想,今年让残疾学生当老师

“新的一年,‘五谷画坊’要有新的突破,我们计划要给这些残疾学生办一场大规模的画展,要让他们走上讲台当老师教授怎么画画。”昨天上午,莫益民有条不紊地说起了新一年的工作展望。

蔡银伟和同事们现在已经在位画展做准备,希望能把几年来,最好的最有特

色的作品展现出来。

那让这些残疾学员当老师又是怎么回事呢?莫益民的想法是:“一个工作室,单单靠产品还不够,我们还想做体验式的活动、培训。计划让这些孩子们当主角,走上讲台当老师,向普通人讲授怎么制作版画。我们会让哑语老师来辅助,做课堂的翻译。”

象山红美人借助“互联网”走出深闺



近日,象山本地品牌海洋谷的红美人柑橘到了成熟上市的时节,这30元一斤的桔子除了一如既往地走俏本地市场外,今年在象山县政府的大力推动下,利用互联网平台拓展销售渠道,提升品牌知名度,开始大量走向全国市场,在广大网友面前逐渐揭开神秘面纱。

多平台联动 半小时卖出1000斤

这次活动由象山县供销社的牵头推动下,与各大电商平台合作,通过互联网运作,在全国层面推广销售象山红美人柑橘。与去年相比,今年的推广力度更强,不仅在主流电商线上店铺进行售卖,还通过宁波本地微信大V,以及主流一线论坛协同发力,接连为红美人造势。

活动刚开始半小时,各平台浏览量就达到55万,而且各平台用户的抢购热情高涨,30分钟红美人的订单就已经超过了1000斤。承接活动的象山馆平台工作人员表示这已经远远超过了他们的预期,并说道:“从活动前期表现来看,到结束时各平

台的总浏览量预计可以突破80万。”

至于红美人,他们已经紧急向位于象山定塘的供应商“田园·定塘”增加了订单,通过供应商向橘农采购红美人,在象山馆特派工作人员和供应商合作把从橘园运来的柑橘打包并发货,以保证每颗到买家手里的红美人都是精选的上品好果。“田园·定塘”的负责人告诉笔者:“现在通过网络来销售,比之前等客户上门购买可快多了,现在不止象山、宁波,这些货还有发向全国各地的呢。”

“互联网+”打造区域品牌 推动产业持续发展

如今传统的蔬果种植业正面临着前所未有的机遇和挑战,一方面市场竞争和环

境资源加剧的新情况使得传统果农原有的竞争优势逐步丧失;另一方面由于互联网和物流业的成熟,新的“互联网+”模式给了传统水果种植业一个新的发展方向。

因此区域品牌的建设势在必行,这也是本次红美人活动的核心目标。这次活动的宣传已经让象山红美人在宁波地区的知名度有了巨大的提升,在广大宁波市民的面前,揭下了神秘的面纱,完成了创建区域品牌的第一步,而之后的目标则会锁定在全国范围。

一旦彻底打响了象山红美人这个区域性品牌,对于红美人种植产业市场渠道的拓展、市场欢迎度和附加值的提升以及果农的增收都有着极其重要的意义,更是在当下推动产业持续健康发展的巨大助力。