

# 共富路上的她力量

## 她们奋战在直播间 把“浙江产” 搬上云端



阿绒(右)和余宁。记者 滕华 摄

入夜了,城市开始安静,但在宁波江北的前洋直播中心里,却是灯火通明。20多个直播间正火力全开,主播们卖力推荐,把“浙江产”的好物搬上云端,销往全国各地甚至走出国门。“三八”节前夕,我们走近这个群体,听她们讲那些温暖的创富故事……

### 3 “五朵云” 助力巾帼创新创业

在宁波的共富路上,直播带货已成为推动地区商贸发展的新引擎,奋战在直播一线的女性,成为其中一道靓丽的风景线。

宁波(前洋)直播中心副总经理周碧辉告诉记者,该中心共有五六十名的职业女主播,多是90后和00后,其中约30%是宁波人。美妆、女装、车品、箱包等产品是直播间里的主力货品,多数由宁波或浙江企业生产。

为引导鼓励广大女性顺应数字化发展潮流,抢抓机遇在数字经济领域创新创业,2021年,宁波市巾帼云直播中心在宁波(前洋)直播中心挂牌。2022年8月5日上午,“巾帼云创客·她时代”宁波市女性创业孵化基地也在这里成立。

江北区妇联相关负责人告诉记者,巾帼云直播中心创新推进“五朵云”建设,即云直播、云创客、云好货、云学堂、云公益,将女大学生创新创业、妇女儿童维权关爱、美好家庭共建等搬上云端。

依托“云直播”,组织各类直播讲座20余场,帮助女性快速进入直播赛道,孵化入驻企业20余家;依托“云好货”,搭建助企惠民共享平台,累计服务宁波本土品牌300余个,单场销售额最高突破400万元;依托“云创客”,围绕“人才链+产业链”模式,拓展女性就业渠道;依托“云学堂”,根据不同年龄、不同领域女性实际需求,开设线上精品课程赋能素养提升;依托“云公益”,联动对口扶贫,山海协作开展一系列公益直播带货行动。

作为宁波市女性创业孵化基地,宁波市巾帼直播中心主要围绕共同富裕、数字化改革等中心工作,着力发挥女性创业孵化基地和女性创业帮扶驿站作用,为广大巾帼云创客提供精准帮扶。数据统计显示,从去年巾帼云直播中心成立至今,线上线下一共达成30多亿元的销售额,其中线上部分占了五六亿元,不仅助力了本地区实现物质和精神的富裕富足,更上演了与对口协作地区的浓浓“山海情”。

记者 滕华 通讯员 胡青蓝

### 1 她半年带货超1000万元

“我们的脚垫一比一开模,不用担心匹配问题,只管告诉我们,您的车型和购买年份……”直播间里,主播姜妮绒的名字叫“阿绒”,听起来亲切得就像小时弄堂里一起长大的闺蜜。事实上,这个在国外留学主修市场营销的90后姑娘,真的是一个宁波土生土长的小妮子。

几乎每天晚上7点到次日凌晨1点,阿绒都会在抖音直播间里为这个品牌的汽车脚垫带货。“这是汽车脚垫里的‘天花板’,是咱们浙江的品牌,客单价比较高,对主播来

说,销售压力不小。”阿绒说。

记者走进直播间,这里灯光闪亮,几个摄像机位聚焦主播,一块2米多高的提示板上,密密麻麻地写着不同型号脚垫的价格。400多种脚垫,只要顾客报出车型、年份,后台立刻就能匹配出相应的脚垫型号。“镜头里只有我,但身后却是一个团队在帮忙,大家一起合力在经营这个直播间。”

做主播之前,阿绒跑过销售,也从事过教培行业。去年6月,她感受到直播电商行业如火如荼的行

情,毅然转型,投身其中。仅过半年,她的带货金额就突破1000万元,跻身宁波(前洋)直播中心“千万级主播”行列。在去年市商务局主办的宁波十大主播评选中,阿绒脱颖而出而出成功入列。

在带货脚垫之余,阿绒也时常参加一些公益带货活动,江北的葡萄、橘子,奉化的芋头等“土货”,她都卖力吆喝过。“其实各行各业都可以尝试线上销售,这是很好的一个途径去拓展市场。”她也鼓励更多姐妹和她一样积极迎接改变。

### 2 选品官带本土茶企直播起飞

和阿绒在台前的活跃不一样,余宁作为选品运营官,一直默默地从事着幕后工作。余宁以前是媒体人,2019年转行进入新媒体运营行业,2020年开始做直播。“以前想也没想过,自己会和这个行业搭界,但人生总是充满了惊喜。”

那一年,多年热爱茶文化的余宁接触到了宁波本土一家仓储量非常大的茶企,发现对方完全可以从线下传统营销模式拓展到线上的云端销售模式。

“选品的背后是一整套的商业运营策划,还要给产品做分析定位、竞品对比,并制定价格和促销计划……”余宁说。

余宁担当选品官的茶叶“似清欢”正式在直播里上线。首场直播,虽然销售额只有1000多元,但这足以让她激动。主打性价比的茶叶,很快获得了顾客的好评和回购,直播间的粉丝也越来越多,后来创下过单场最高销售40多万元的业绩,也经常拿下过小时榜和总榜的第一名。

“做品牌,太不容易了。”乌龙、白茶、龙井……余宁的办公桌上,摆满了各色茶叶,她在品茶的同时也在“品”创业的艰辛。

为了尽快打出品牌知名度,余宁推出的品鉴盒产品只卖12元,却包含了3小盒茶叶,还得包邮。“第一次,靠有力的促销价吸引顾客,以后就只有靠品质去赢得他们的心了。”现在,这些茶叶已经走出宁波,客户遍布全国各地,有时还会有来自大洋彼岸的订单。

## 合理使用信用卡 适度消费透支

信用卡已成为年轻人不可缺少的支付工具之一,其主要作用是满足金融消费者日常、小额的消费需求,方便消费者生活。因此,消费者应正确认识信用卡功能,理性消费,合理发挥信用卡的贷款功能,避免进入以下使用误区:

### 误区一:信用卡越多越好

在日常生活中,部分年轻人办理多张信用卡,一方面多张信用卡可享受的优惠多,一方面遇到一些大额消费,一张信用卡不够用时,还可用多张信用卡来进行支付。然而,信用卡不是越多越好,反而有可能因无力偿还所欠金额,出现“多头借贷”的危险行为,不仅会因信用卡逾期时

间较长或次数较多,对个人征信产生不良记录,还会增加被盗刷的风险。

### 误区二:“以卡养卡”不用还

天下没有免费的午餐。一些消费者试图通过“以卡养卡”的方式,用开立新卡来“套现”归还旧卡欠款的目的。“以贷养贷”属于拆东墙补西墙的行为,容易陷入欠款越还越多的恶性循环,不仅会加速个人债务杠杆的上升,还会增加违约风险发生的概率。

### 误区三:“最低还款额”免费

按照信用卡最低还款额还款,虽然能暂时减轻还款压力,但是这种还款方式将会产生信用卡利息。最低还款额

度主要是用于解一时之急,如果需要使用最低额度还款,需提前了解本息归还金额,提前做好规划。

为了更加合理安全使用信用卡消费,金融消费者要充分了解信用卡功能,合理透支消费,避免“以贷还贷”“以卡养卡”。此外,要强化风险防范意识,不可利用信用卡从事非法集资、套现等违法活动,亦不能违规将信用卡借款用于购房、投资等非消费领域。信用卡逾期还款,不但会产生额外的息费,还可能影响个人征信记录。信用卡分期还款和最低还款方式可以暂时缓解压力,但同时会产生相应的费用和利息,消费者应当合理选择信用卡分

期还款或最低还款方式。

浙商银行宁波分行提醒消费者,在使用信用卡消费时,应充分考虑自身实际需求、收支状况理性消费,坚持量入为出、适度消费的科学消费观念,防止因为过度消费而影响日常生活。

记者 徐文燕 通讯员 朱春燕

