

这家文创店 带动200多名 残疾人创业就业



位于南塘老街的“灿益工坊·印象宁波”文创馆。

在宁波南塘老街的众多商铺中，“灿益工坊·印象宁波”文创馆（以下简称“灿益工坊”）是一家普通而又很特别的店铺。

与很多店一样，它有着透明的玻璃外墙，精致的内饰装潢，陈列着琳琅满目商品的货架，还有热情的店员小姐姐。

不同的是，它作为全国残疾人文化创意产业基地，背后链接了50多个残疾人机构（家庭），还带动了200多名残疾人创业就业。今年，它还将作为杭州亚运会残疾人事业展示点，发挥“重要展示窗口”的作用。

与市场接轨的残疾人文创店

2019年1月，“灿益工坊”在南塘老街正式开业，“灿益”两字谐音“残疾人艺术”。这是宁波市首家残疾人文创产品商店，也是浙江省首家开设在主流街区、专门销售残疾人文创产品的商店。如今，这家文创商店的店面比开业时扩大了一倍，店内产品多达上百种，年最高零售额超过200万元。

传统的残疾人产品展销点或助残公益项目，往往存在门店偏僻、经费不足、难以自我造血、辐射人群单一等情况；残疾人文创类产品，也多存在创意研发不足、产品附加值低、销售渠道狭窄等问题。但“灿益工坊”不仅扛过了最艰难的初创期，还实现了扩大经营，这是怎么做到的？

据介绍，“灿益工坊”从筹建到运营，始终与市场牢牢接轨——店址设在集历史古迹、旅游观光、文化休闲于一体的南塘老街，并立足主流审美标准和生活需求，从店铺形象、产品品质等方面和其他商业店铺“同标”。这样做的结果是，在拉高残疾人产品展销点建设定位的同

时，也直面了最白热化的市场竞争。

而在“灿益工坊”运营方、海曙区五谷画坊创意助残中心负责人莫益民看来，市民、游客出于爱心和公益的目的去购买残疾人产品，并不足以支撑“灿益工坊”长期经营，只有让产品拥有市场竞争力，才能真正实现良性循环。

一条“研发—制作—销售” 助残产业链

如何让残疾人产品更有市场竞争力？在市残联、市残疾人劳动就业服务中心、海曙区残联及爱心单位的支持下，“灿益工坊”打造了残疾人文创产品“研发—制作—销售”产业链。

李勤幼年时因持续发烧导致双耳失聪，结婚生子后待业在家，一家三口的生活主要靠丈夫做保安工作的收入。后来，她开始做一些布艺手工贴补家用，但因缺少销售渠道，只能零星赚点钱。

“灿益工坊”团队介入后，根据前期

寄卖反馈，帮助李勤不断优化产品设计、合理调整产品价格、改进产品包装、提升产品质量，一下子就打开了销路。

“通过自己的劳动增加收入，获得认可，是我最开心的事情！”在昨天举行的“喜迎亚运盛会 携手共富征程”宁波市残疾人创业产品展示展销暨残疾人就业服务“惠残助企”活动现场，李勤笑着对记者说。

据了解，“灿益工坊”团队还会针对不同残障群体或个体，量身定制培训、研发、制作、销售等全链式服务，帮残疾人开发时尚潮流、附加值高的文创产品，并组建起电商营销直播团队，帮助增加产品销量。截至目前，像李勤一样和店里保持稳定供销关联的残疾人机构（家庭）有50余个。

“灿益工坊”还通过承接企业订单，实现了“两条腿走路”。最近，残疾人明明、佳佳等人正忙着制作订单产品，这批冰箱贴、笔记本、非遗明信片等将被运往香港，能为店里带来了10多万元的营业额。

记者 王思勤 通讯员 吴秀波 陈彤

参与扶残助残 喜迎亚运盛会 携手共富征程 庆祝第三十三次全国助残日



宁波市残疾人联合会宣