

“云”端探险勇攀“鼎”峰

——记吕梁市鼎峰科技集团董事长白丽荣

□ 本报记者 康桂芳

抖音带货主播不出镜也能吸引大流量?能卖得了货吗?还别说,真有这样一家年轻互联网公司敢这样玩。

记者带着疑惑走进吕梁市鼎峰科技有限公司抖音直播间,绚丽的灯光下,桌子上陈列着各种精美的女性饰品。一部手机,一个直播间,女主播只需要讲解产品特性就有客户下单,一天的销售额能达到1万元。

“如果只是想挣钱我完全不需要成立公司,一部手机就搞定。”近年来,直播电商经济发展迅猛,作为当下最热的经济赛道之一,直播行业中蕴藏的广阔市场和无限商机,今年3月,这个来自临县的29岁青年创业者白丽荣意气风发,从过去传统的电商平台,转向互联网直播带货,成立吕梁市鼎峰科技有限公司,组建一流的专业运营团队,初试水就收到了很好的成效,成为了备受瞩目的吕梁互联网创业新秀。

“儒雅、平静、说话慢条斯理”是白丽荣留给记者最深的印象,而他平静的讲述下蕴藏着“逐顶互联网,山高我为峰”的商业野心。“成立公司就是想让更多的大学生、退役军人、社会有志青年、宝妈等群体学会电商直播带货,让更多的中小微企业获得电商风口的红利,带动更多的吕梁上下游产业链,切实把实体经济与互联网有效衔接起来。”如此的底气来源于他过去在互联网行业一路披荆斩棘的沉淀与积累。

白丽荣出生在临县碛口镇下塔上村一个贫困的家庭,早年曾在太钢做过电工,不满足于国企工人平稳的生活,他曾独自一人闯荡上海,住过不足8平方米的地下室,睡过地下桥,啃过白面馒头,也正是那些困难成就了这位年轻创业者的凤凰涅槃。2008年,白丽荣成功进入作为全球领先的第三方支付平台“支付宝”工作,不仅让他收获了人生的第一

阅历与丰富的开店操盘经验,他成功为江西、北京的两家国企代运营过美妆、日化等产品且业绩斐然。

与其给别人打工还不如放手一搏,自己创业。在商业世界中,时机是企业家的一个重要武器,善于利用时机是成功的关键。2023年,面对后疫情时代,国内经济得到迅速复苏,白丽荣精准识机,将原有的吕梁悠品商贸有限公司



桶金,也培养了他超前的互联网思维,而且为日后走上创业的道路奠定了坚实的基础。

2016年回家乡创业,他曾先后开店销售墙纸、墙布、咖啡、红酒、白酒等,捎带做家装全屋定制。白天线上线下同步销售,线上接单后自己骑着电动车风雨无阻地送货,同时在淘宝、拼多多开设了多个店铺,高峰时当日单店铺成交可达4万余元。2019年受新冠肺炎疫情的影响,传统电商的上下游产业链受到了严重冲击,而有着传统电商丰富经验的白丽荣再次预感到巨大商机的到来,于是,在巩固好原有电商业态基本盘的同时转战于抖音平台。他曾先后受邀到山东、河南、安徽等地为几十家企业做过抖音运营实战培训。2021—2022年期间,凭着在电商行业过人的

司更名为“吕梁鼎峰科技有限公司”,快马加鞭广纳人才,正式走上了互联网的创业路。

多年来,对于产业趋势的观察和对战略的复盘思考成就了他的创业之路。“我们吕梁做直播的企业虽然多,但通过直播手段做成功的很少。”在白丽荣看来,直播行业不仅仅是人们认为的打开手机直播这么简单。作为一家刚刚成立不久的从事直播带货的本土互联网企业如何布局?白丽荣脑海中已经有了一张很大的网络。

直播带货最关键的是主播,所以在筹备环节,白丽荣以适应本土化为核心,他从零开始一个个招聘,对招聘的年轻人进行培训电商行业的知识,“我们在招聘的时候存在这样的问题,很多家长认为直播就是丢脸的事

情,这也是我们特殊性,还需要慢慢改变人们的观念,形成行业共识。”在初步搭建起直播团队的基础上,结合本地情况,他采用了“不露脸+零粉丝”的直播方式,不仅更省力而且更高效,加上过去电商积累的人脉资源,专业直播团队中应该有的招商、运营和投流等等这些都完备。

产品直播的关键,售卖的“品”好不好直接影响销售额度。考虑到公司还处于初期,他直播带货的产品选择了成本低但回报高的女性饰品作为试水。而目前,公司已经与吕梁本地的野山坡、阳府井、青塘粽子等十几个品牌开展合作。

目前有员工30余人,平均年龄为24.5岁,大专以上学历占80%,这个刚刚成立不久年轻的公司在创业创新的号召下,瞄准发展趋势,紧跟时代步伐,以新思维、新模式、新发展,积极开展“直播带货、人才孵化、带动就业、农产品上行”多维度赋能乡村振兴。

“让更多的国人认识到,吕梁不仅是资源富区,更是互联网创业的新区。”白丽荣说:“我们想要逐步打造属性适合于互联网各大平台消费的吕梁网特产IP,让吕梁的企业和吕梁的特产‘借势’走出大山,走向全国。”

创业的道路看似漫长,但起决定作用的往往就那么几步,从一个国企电工少年到上海支付宝销售冠军,到今天回乡创业的运筹帷幄的青年企业家,白丽荣一路走来披荆斩棘,相信只要心怀家乡,心怀理想,他注定会在“攀鼎”路上走得更高更远。



□ 实习记者 王卫斌

柳林县三交镇

红枣乡里话丰年

喜看红枣满枝头,林下笑声是枣农。在黄河岸边的红枣之乡柳林县三交镇,红灵芝枣种植基地的一百多亩大棚嫁接枣挂满枝头,一簇簇、一串串红枣在绿叶扶持下格外显眼,非常诱人,工人们忙着采摘装箱,打包发货,到处是爽朗的笑声。

依靠黄河水的滋养,黄土高原的土壤、充足的阳光,加上历史悠久的红枣栽培经验和红灵芝合作社鲜枣嫁接先进的现代化技术,实现了天时地利人和的有机结合,让柳林县三交镇红灵芝鲜枣开发专业合作社生产的红枣具有较强的市场竞争力。

在红灵芝鲜枣开发专业合作社的鲜枣种植大棚,矮化密植的嫁接枣树生机勃勃,圆润饱满的鲜枣挂满枝头,压弯枝条,呈现一派丰收景象。枣农们说,只要枣面上出现一点红,便可以开始采摘,红一批,采一批,销一批,现在每天采摘的鲜枣供不应求。柳林县红灵芝鲜枣开发专业合作社人员张彦忠高兴地介绍:“现有蜂蜜罐、子弹头、冷白玉、六月鲜(鲜枣品种)都已经上市销售,这几天每天平均能发出两千斤左右,十月份冬枣、晚熟木枣也能摘了,今年鲜枣收成还不错,又是一个丰收年。”

在红灵芝鲜枣开发专业合作社高标准鲜枣种植的连体大棚里,到处充满现代化生产的气息。这里没有了传统的撑杆打枣,枣农们站在地上,就能从只有一人高的嫁接枣树上轻松采摘红枣。棚里提水蓄水,喷灌滴灌设施齐全,有效控制着温度湿度,全程为枣树的生长创造舒适环境。这里的枣树几乎不受旱季影响,也不用担心红枣裂果等问题,在品种和生产技术上抢占先机,赢得了市场优势,引领传统红枣产业走向了现代化时代。据了解,大棚鲜枣每亩260株,单株稳产平均15公斤,每斤最低3元,每亩收入超出20000元,是传统红枣收益的四十倍以上。

张彦忠说:“红灵芝鲜枣开发专业合作社现有大棚鲜枣一百多亩,每亩产值能达到750公斤左右。我们将一直把质量放在第一位,坚持科学种田,精细化管理,采用最先进的保鲜技术,不管客户在哪里,都可以吃上我们柳林最新鲜的红枣。”

据了解,柳林县三交镇是远近闻名的红枣之乡,被国家农业部命名为“中国红枣第一镇”。近年来,三交镇依托专业合作社,采用新技术、研发新品种,推动红枣产业提质增效。为破解红枣裂果等问题,红枣由露天种植改为大棚种植,提高红枣品质,从出售干枣转为出售鲜枣,价格一下子翻了好几倍。红灵芝鲜枣开发专业合作社开发的红枣有红灵芝冬枣、子弹头、蜂蜜罐、冷白玉、六月鲜、晚熟木枣等鲜食品种,拥有高标准连体大棚鲜枣100亩,露地鲜枣400多亩,冷藏库300平方米。利用矮化密植技术在大棚种植红枣,推动了红枣产业与乡村旅游的有机结合,在刚刚过去的国庆节旅游期间,吸引了众多游客前来采摘体验。游客李宝亮说:“经常在这里摘枣,这里的枣又水又甜又大,跟朋友、家人一起动手摘枣,很开心。”

柳林县三交镇采用新技术推动传统产业改造升级,把现代农业、特色产业和乡村旅游作为乡村振兴的重要推手,实现农业增效、农民增收,推动乡村振兴稳步前进。



近年来,随着“山花烂漫”小杂粮企业的发展壮大,为了保证产品品质,带动周边群众共同发展,公司采用“合作社+基地+农户”的产业发展模式,推广发展订单种植谷子、红豆等小杂粮,形成了从小杂粮种植、收购到加工、销售一条龙的生产产业链。这样的模式推动了兴县西南两镇三乡小杂粮种植、加工产业的迅速发展,为区域农户脱贫致富打下了坚实基础。 记者 侯利军 冯凯治 摄

兴县人社局

精准帮扶促就业 用情服务暖民心

本报讯(记者 冯凯治 通讯员 康东)

近年来,兴县人社局通过落实就业政策、就业服务、培训帮扶、人才人事帮扶、社保帮扶等措施,帮助脱贫劳动力提升就业能力,实现稳定就业,推动脱贫劳动力就业增收,助力乡村振兴。 聚焦政策落实,提升就业承载能力。持续将扶贫公益性岗位作为吸纳脱贫劳动力就近就地就业重要渠道,优先安置脱贫劳动力中的弱劳力、半劳力和无法外出、无业可就、有返贫致贫风险的脱贫人口,开发扶贫公益性岗位627个。截至目前,已发放扶贫公益性岗位补贴562万元;2023年度外出务工人员稳岗补贴7204人;认定帮扶车间24家,吸纳就业人数655人,其中脱贫人口261人;安

置光伏公益岗位人员3825人。

聚焦平台搭建,提升就业带动能力。兴县人社局通过搭建各类就业平台,建设零工市场等举措为待业劳动者提供了就业机会,进一步稳定脱贫劳动力就业增收。今年举办了春风行动暨就业援助月招聘会、民营企业线上招聘会、百日千万线上招聘专项行动,同时在4个易地搬迁安置点开展乡村振兴招聘会,共提供就业岗位6000余个,达成就业意向1000余人。在易地搬迁安置点建立就业服务站4个,建立县外就业服务站3个,完成脱贫劳动力转移务工就业40586人,鼓励帮扶车间吸纳低收入群体就近就业,对已认定的就业帮扶车间建立帮扶车间吸纳脱贫劳动力台账,给予一次性

吸纳补贴,“一对一”帮扶脱贫劳动力。

聚焦培训赋能,提升就业竞争水平。兴县人社局以“兴县技工”“晋绥风味”两大特色品牌培训为引领,开设剪纸、电子商务、计算机维修、汽车维修、家政服务、中式烹调、中式面点、电工、创业培训等工种,开展职业技能培训2625人,切实让更多劳动者实现强技能、稳增收。 下一步,兴县人社局将持续聚焦重点产业、各类企业、帮扶车间用人需求,为就业困难群体、灵活就业人员提供“全链条”就业服务,加大政策宣传和职业技能培训力度,为全县巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接工作贡献更多力量。

孝义供电公司

客户经理助力养殖企业快速用电

本报讯(记者 惠爱宏 通讯员 李春辉)

近日,在孝义市杜村乡下义棠村,孝义市峰星达养殖专业合作社的养殖设备已经安装到位,即将用电调试,受电工程也已完工,该公司负责人随即拿出手机,打开“掌上电力”APP,点击提交了受电工程竣工报验申请。

孝义市供电公司客户服务中心收到竣工报验申请后,负责西部山区高压报装的客户经理立即组织相关人员开赴现

场,当天下午就完成了联合验收工作。该用户申请报装的一台200千伏安变压器,从提交竣工报验到最终送电仅用了1天时间,刷新了孝义公司高压送电时长的最短纪录。

“现在办电就像‘点外卖’,只需动动手点一下,客户经理就到了,真方便!接电速度也是快到让人意想不到!”送电完成后,孝义市峰星达养殖专业合作社负责人李由洲竖起大拇指对客户经理夸赞道。

2023年以来,孝义市供电公司业扩报装客户经理的工作方式相较以前发生了很大的改变,在办公室工作的时间大大缩短,取而代之的是外出和现场办公。客户经理也说:“现在基本是白天在外面跑,晚上在办公室准备资料。”

客户经理工作方式的变革,源于孝义公司“业扩报装客户经理制”服务模式的推行,通过“一口对外,内转外不转”的服务原则实现办电提速,提升了客户办电体验。

孝义市消防救援大队

多视角聚焦消防宣传月系列活动

本报讯(记者 阮兴时)为进一步提高人民群众消防安全意识,推动全社会关心消防、重视消防,2023年消防宣传月活动开展以来,孝义市消防救援大队紧紧围绕“预防为主,生命至上”活动主题,精心谋划、多措并举、广泛发动,集中组织开展了声势浩大、形式多样、丰富多彩的消防宣传教育活动,有力推进了秋冬火灾防控工作的开展,迅速掀起了“119”消防宣传月活动的浓厚氛围。

高位部署重推进。该大队安全委员会第一时间印发《关于开展孝义市2023年“119”消防宣传月活动的通知》,明确了消防宣传工作的目标任务和工作要求。11月6日上午,孝义市“119”消防宣传月启动仪式在梧桐消防救援站隆重举行。

高频播放重氛围。10月底开始,每晚8时起,位于孝义市中心城区的华美新天地、永安市场、时代不夜城等地标建筑的户外LED显示屏上都会滚动播放以消防为主题的公益广告,在光影交错之间,将浓浓的消防元素与现代文化相互碰撞,通过“声、光、电”三位一体的视觉冲击,不仅为美丽孝义夜景增添了一道亮丽的风景线,也引起广大群众对消防安全的广泛关注。此外,大队扩展宣传触角,广泛借助辖区楼宇电视、KTV和网吧、影院公益广告、社区宣传栏、电梯广告等新型平台,滚动播放“皮影话消防”、消防安全知识、消防安全提示等内容。

高效宣讲重防范。宣传月活动开展以来,该大队宣传人员依托消防安全宣传教育“五进”工作,推动各乡镇、街道办事处召开两委消防安全培训会、全民消防学习云平台推进会等,通过农村大喇叭播放消防公益音频,累计深入企业、农村、社区、学校、家庭开展消防宣传活动20余次,发放宣传资料6300余份,全面普及消防安全,进一步夯实社会消防安全基础。

高涨志愿重参与。该大队充分调动宣讲小分队、消防志愿者、乡镇消防工作站等人员的作用,在排查隐患的同时引导群众自发查找身边隐患,通过“隐患随手拍”上报。针对老、弱、病、残、孤寡等弱势群体,联合消防志愿者每周深入农村(社区)开展消防安全“敲门行动”,在送温暖的同时,面对面帮助消除火灾隐患,手把手传授消防安全知识。

高调宣传重建设。该大队于11月12日在孝义市时代天街广场开展了以消防安全演练、儿童消防职业体验、消防安全知识问答、消防安全游戏互动为一体的系列活动。活动现场小朋友们全程穿消防服参与学习消防员专业灭火、体验消防出警、转盘回答问题、看图找消防隐患、消防DIY—组扣画、消防DIY—涂荷包、消防DIY—乐高、消防主题餐厅、消防陈列公仔、3D消防绘本等趣味活动,引得广大市民驻足观看,大队宣传人员用具体的火灾事例引导现场群众深刻认识火灾的严重危害性,主动学习消防,时刻关注消防。

