

电商业催生一批“热门行当”

通讯员钟伟、张影报道 近年来,绍兴市柯桥区电商业发展迅猛。截至目前,全区登记在册的电商企业共有2865户,合计注册资本近6亿元,仅今年就新增260余家。随着电子商务的兴起,其衍生的新职业数不胜数,这其中,网店装修师、模特、电商培训师更是成了“热门行当”。

网店装修师巧手“留客”

为了招徕顾客,网店和实体店一样需要“装修”一番,才能汇聚人气,这就催热了网店装修师这个行当。在网店装修师的巧手“装修”下,不到一天,一个漂亮的店面就能完工。

绍兴文理学院计算机专业的沈月平,毕业后没有选择去做枯燥的编程,而是来到当然文化传媒有限公司做起了网店装修师。“制作

一个吸引眼球的网站首页和介绍产品的10~20个详情页,收费一般为5000~8000元。客户给我们提供产品图片、参数和设计文案,经过我们的策划和装修,就能呈现出一个层次分明、信息明确、绚丽多彩的页面,刺激消费者的购买欲望。我喜欢现在的工作,工作时间相对有弹性,也能发挥我的创造力。”沈月平说。

除了设计编排做好网页美编,网店装修师们还通过直通车图片引流、关键词优化、优质类目店铺排版结构、爆款宝贝描述策划、关联模块搭建、购物路径优化等一系列制作,帮助网店留住客户,实现流量转化。

淘宝模特走进寻常企业

随着淘宝的兴起,不少网店纷

纷邀请模特参与产品的互动,以期为产品带来更高的人气。模特这个以往似乎高大上的行业,也逐渐走进了寻常企业。

绍兴姑娘陈敏迪,身高170公分,体重90斤,长相甜美、清秀,目前在杭州做淘宝的专职模特。“我们大多是做服装服饰类的平面模特。虽然自己不签约模特中介公司,但通过朋友、摄影师以及客户的介绍,旺季的时候每天都有活。一般由对方提供化妆和帮助搭配,自己只负责摆造型。最疯狂的一期我一天拍了200套服装,每拍一套我能得到100元。”陈敏迪说。

淘宝模特月收入上万已不新鲜,但在绍兴,由于做服装的企业还没有形成集聚效应,模特还是以兼职居多。在位于柯桥笛扬路

的绍兴县创金贸易有限公司内,帅哥美女工作人员齐聚一堂。一旦公司有了新款,他们就男女搭档穿上公司的新品服装,活跃于镁光灯下。公司负责人郑先生说:“我们这里的员工模特身材匀称,有气质,有亲和力。基于对产品的深刻认识,他们还有足够的表演意识和表现力。”

电商培训师“桃李”满纺城

近年来,柯桥区不断有经营户进入电商领域,但许多经营户在实际操作中,总会遇到各种各样的困难,比如,不擅长打理网店、缺乏网店客户培训管理经验、拍摄产品照片技术不过关等,这就催生了电商培训师这个热门行业。

“90后”西元昌,是中国轻纺城十分受欢迎的一位电商培训师。

大学在读期间,西元昌就开始涉猎产品开发。在产品开发领域活跃了4年多后,他从自身开发的项目着手,与学员授课互动,传递分享。“有的时候,为了准备一堂精彩的课,可能需要花上几周甚至几个月的时间。但看到学员掌握了新的理念,学会了新的方法,我就觉得这些准备是值得的。”西元昌说。

而在西元昌就职的绍兴市迪聪网络科技有限公司内,和西元昌一样专注于运营、客服、美工等领域优秀的电商培训师就有三四十名。他们不仅从事电商行业多年,有着丰富的实战经验,还具备良好的口才、娴熟的授课技能、熟悉PPT的课件制作技巧。有时开大型专讲会的时候,这些电商培训师一人就要面对一两百名电商学员。

深耕本地“土货”市场 天台网民创建 乡土“淘宝网”

本报讯 通讯员庞晓萍、徐平报道 在天台县城开百货店铺的店主戴晓卿,日前做出了一个令人意想不到的决定:她从商业味极浓的步行街搬了出来,在一个互联网气息浓郁的新环境中,为自己的店铺安下了“新家”。

1月17日,笔者在新落成的天台县网购城见到戴晓卿的新店,装饰一新的店铺内,各类商品已摆放妥当。只见她忙前跑后,不仅要照顾上门的客户,还不时要跑到电脑前给网上订单回复。

天台网购城占地1万平方米,一期建成2500平方米,已吸引实体店近60家。戴晓卿是最早入驻的商户之一。

帮助戴晓卿下定决心的是,是当地网民创建的乡土“淘宝网”。这张“网”整合了当地各类“土货”,利用网络与实体店相结合的聚合优势,帮助商户搭建了全新的县域O2O商业模式。

在这张网的“幕后”发起人是当地网民徐连纲和他的小伙伴们。他们建起了“天台网购

城”网站,将天台“土货”全部网罗其中,并谋划逐步将天台境内的各类店铺全部收归“旗下”。现在,入驻的网上商家已近500家,就连本地一些大型企业也伸来了橄榄枝。

徐连纲告诉笔者,今后居民只要在我们网站下个单子,商城的物流就会在短时间内送上门,让居民畅享足不出户即可上街购物的便捷。

网购城不单提供人才创业孵化基地、展示交易、网上商贸等完整的电商产业链,还推出了低租金、免费无线网络和免费电话等优惠措施。

“今后我的业务更多的是在网上,这个店铺主要是给顾客体验的。”戴晓卿在步行街经营时,明显感受到网购对实体店的冲击。她决定将在“新家”里享受到的4万多元租金优惠,让利给线上的顾客。

据了解,目前,天台共有各类电商1.6万多家,是全国电子商务发展百佳县之一。

进取人生

改行生态养殖 开垦“新疆土”

通讯员连伟航报道 今年40岁的严建宏,是龙游县模环乡西畈村人。他18岁初中毕业后外出打工,在县城一直做了18年的铝合金门窗装潢生意,当然也赚到了一些钱。可他最终还是弃商从农,回到詹家镇夏金村岳父的家,创办起了养牛场。

严建宏之所以要有这样的改变,是他看到了牛肉市场巨大的潜力。2011年他跑到山东,花了10多万元买回了47头鲁西黄牛的小牛犊。可由于山东与龙游气候不同,饲料不一,因胃黏膜损伤,这批小牛喂养了几天后,就相继患上“应急综合征”,死亡率达50%以上,直接经济损失达6多万元。

通过找具畜牧兽医局的养牛专家、有经验的养牛户求教,他才知道问题出在喂养的饲料上。“北方喂牛用草粉,而自己则用新鲜的玉米秆等青饲料,水分含量不同,所以牛也水土不服。”经过精心照料,剩下的小牛犊终于顺利过了适应期。

成功往往产生于失败之后。当严建宏再次到山东采购第二批牛时,俨然成为了一个颇有经验的养牛户。目前,他养的100余头牛已是膘肥体壮,每年都能出栏售卖。在当地农村信用社信贷支持下,他在牛场先后投入80多万元,成立了龙游县鼎宏肥牛养殖专业合作社。“鲁西黄牛只认青饲料喂养,所以肉质更嫩、更鲜美!”严建宏说。牛可以出售时,他不卖活牛,而是屠宰分割后把生鲜牛肉出售到西餐厅和超市,这样利润率比直接卖活牛要高得多。现在高档牛肉的行情很好,他们决心养“精品牛”闯市场。

头脑活络的严建宏除了在养牛技术上下功夫,更是在农业循环经济上动脑筋。他流转了100多亩地种甜玉米和黑麦草,将牛粪作为有机肥料,增加农作物的养分;玉米秆和黑麦草则用来加工成喂牛的青饲料。严建宏向笔者介绍起了生态养牛经:牛粪可用到甜玉米地做肥料,甜玉米又是牛的主要饲料,种植甜玉米还能增加一些收入。牛粪一部分用作肥料,一部分用于蚯蚓养殖,蚯蚓养起来又可以养土鸡,鸡粪又能用到玉米地里,这样就形成了良性循环,能够减少化肥的用量。

对于未来,严建宏充满信心地说:“我想打造一个既有经济效益,又有社会效益的绿色生态农场。”

衢江农信联社 迎来存款开门红

跨入年以来,衢江农信联社以“走千家、访万户、共成长”劳动竞赛活动为载体,以行普惠路、筑农信梦为主题,深入基层,组织开展以“进市场、进社区、进街道、进商会、进企业”为内容的“金融五进”,深入走访调查,摸实情,办实事,办有把握的事。积极推进与社区的融合,精耕细作,贴近市场、融入社区、回归社区,推行以“干部在一线服务,决策在一



蜜蜂授粉 莓农增效

1月14日,建德市新安江街道丰产村草莓种植大户王锡明在大棚里查看一箱蜂时,嗡嗡作响的蜂群立即迎面而来,让他感到一时措手不及。他今年在28个大棚里,分别放置一箱蜂群,每天均靠数以万计的蜜蜂在此采花授粉,致使草莓坐果率达95%,实现增产增收。

据该市农业专家介绍,目前该市2.2万亩草莓,莓农们全都采用蜜蜂授粉,既减轻了人工授粉的劳动强度,且蜜蜂授粉生态又环保,有助于保持鲜果的良好品质。

通讯员宁文武 摄影报道

贴心举措情暖在外创业者

本报讯 通讯员刘永善、钟伟伟报道 1月21日,在宁波市江东区桑田路经商的龙游市龙渊街道史先生,在异地收到前不久回龙泉补办的居民身份证。他高兴地

说:“现在公安为民服务真是到了心坎上,这样我们在外创业的人方便多了。”

1月21日,史先生来到龙泉市公安局行政许可科补办身份

信贷助力农村青年返乡创业

本报讯 通讯员陈胜报道 龙游县东华街道下杨村青年农民梅芷铭,17岁初中毕业就跟随亲戚到杭州一家饭店打工做学徒。打工期间,他起早贪黑,天天泡在厨房里认真学习厨艺。为了提高烹饪

技术,他还专门跑到江苏、上海等地的酒店学习。通过几年的勤奋努力,梅芷铭的杭帮菜已做得炉火纯青。

2011年,梅芷铭结束了在外漂泊的生活,在当地信用社经营性贷

证,当得知自己的身份证一个多月就可以拿到时,显得特别高兴。据悉,为解决在外创业、务工人员往返领取身份证件问题,龙泉市公安局行政许可科于今年推出了这一便民措施。目前,龙泉市已有80多位在外创业人士享受到了这一便捷服务。

款的支持下,租赁老家下杨村村口的“紫灵阁”,办起了农家乐。这里环境优美,有竹林休闲道、灵山江、健身场所、品茶楼阁和垂钓区,是一个乡村多功能农家乐。

几年经营下来,梅芷铭的农家乐开得红红火火,在当地打响了名气,也竖起了下杨村厨师这块金字招牌。

榜样人物

深山菇农事业有成致富一方



事业有成的菇农李成武,正在向记者介绍企业相关情况。

虞芳芳 摄

记者夏晓茵报道 庆元菇农李成武,经过25年的奋斗,创立了“浙江万成食业有限公司”,公司成为一家以椎栗和食用菌农产品生产、加工、销售及农产品仓储冷藏为主的综合型农业龙头企业。记者在庆元香菇市场碰见了正在卖香菇的李成武,他谈起自己的创业历程,十分感慨。

在2005年初,李成武在下乡购菇的途中偶然发现庆元有大片的栗园,栗山萧条,无人经营,甚为可惜。经过了解,原来是椎栗季节性太强,又难保鲜储藏,农户辛苦经营,到旺季无法保价短期销售完,栗果腐烂,农户入不敷出,才导致了椎栗在消费市场的空缺。知

道了其中的缘由,李成武下定决心要打开栗子的市场。同年,李成武一方面投建了“万成农产品冷藏中心”,另一方面与浙江大学、浙江农林学院、浙江工商大学等高等院校建立起合作关系,研究农产品保鲜技术。椎栗保鲜技术的进步,使得椎栗保鲜期延长3个月以上,保证了栗价的稳定,从而保障了农户收入,推动了当地农业发展。

李成武对记者说,1990年以来,他就一直从事食用菌行业经营。1993年至1998年在县农业综合开发公司第一经营部任经理。由于事业的发展,内建有集农产品加工、仓储、冷藏、

保鲜为一体的浙西南最大的农产品仓储冷藏中心,及食用菌和椎栗加工标准生产流水线,并通过了QS及ISO22000认证。公司的良好发展也得到了各界认可,被授予“浙江省林业重点龙头企业”、“浙江省农业科技型企业”、“市级农业龙头企业”等殊荣。

此外,李成武还牵头成立了“庆元县天堂山椎栗合作社”,通过“公司+农户”、“公司+合作社+农户”的特有方式形成了农产品种植、保鲜、仓储、贮运、加工、销售的一条龙产品生产体系,不仅保证了产品来源供给,也更好地带动了农户增产增收。

基层快递

上虞供电开展年度安全目标考评

一场跨年的安全大检查正在进行。2014年12月30日至2015年1月9日,绍兴市上虞区供电公司安监部组织专业人员,对各供电所、变电运检中心等部门班组进行了为期8天的2014年度安全目

标责任制考评暨四季度配网运行检查。这次检查的主要内容包括各部门班组安全目标完成情况、秋季安全大检查暨三季度配网运行检查发现问题整改情况、日常安全活动及重大安全工作落实

情况、“两票三制”执行情况等各类生产工作管理情况。同时,还对各供电所配网线路及低压台区进行专项检查。检查结束后,还将对各部门班组每项工作进行星级评定,并对供电所及配电运检一班进行综合排名,形成班组你追我赶、互帮互学,进而共同提高的良好氛围。

吴伟灿

常山公共自行车服务系统试运营

常山县公共自行车服务系统全面建成,今日开始办理租车卡并试运营。首批300辆公共自行车分别在法院、汽车站、电影院等15个服务站点投入使用。该项目采用“企业建设、政府买单”模式,

由企业垫资建设、运营管理和服务维护,政府以购买服务的形式每年向企业支付建设运营服务费。2014年11月份开工建设,在充分借鉴杭州等地公共自行车服务系统建设和运营经验的基础上,经

规划选址、多部门联合现场踏勘和公开征求意见,完成了第一期公共自行车系统建设,为市民提供绿色交通、低碳出行的便捷自助服务。各站点之间实现全市县联网,通借通还,直接与衢州接轨,公共自行车凭卡实现衢州常山两地真正意义上的互利互通。邹敏辉

石门初中: 与“礼”同行 学“礼”而重

临近期末和春节,在进行着紧张而有序的复习工作同时,为了进一步推进校园文明建设,提升师生文明素养,近日,江山市石门初中开展了“与礼同行”系列宣传教育活动。

学校先是组织师生集中观看了社会主义核心价值观专题宣传片,宣传片生动形象地诠释了社会主义核心价值观和中国梦的内涵,向同学们传递了正能量。紧接着,学校借助班团课、黑板报、宣传橱窗、挂横幅立标语等途径对学生进行强化“不学礼,无以立”教育,并利用校讯通等工具加大宣传范围。让学生从身边点点滴滴的言行举止、举手投足中领悟知礼、懂礼、习礼、用礼,养成良好的礼仪习惯。姜水华