

“咔哒故事”创始人谢琳斐：

为每个孩子定制移动图书馆



■记者王艳

4月23日是世界读书日。在杭州,有一位母亲,为了“让每个孩子拥有移动的定制图书馆”,“把最好的内容给到孩子”,毅然放弃了国外稳定的工作和优越的生活,回国创业。她就是有声绘本“咔哒故事”创始人兼CEO谢琳斐。

杭州师范学院毕业后,谢琳斐成为一名小学英语老师。短短两年时间内,她这位刚入行的新手,已经参与了浙江省小学英语教材改编,并多次获得教学比赛奖项。被称为:让人眼前一亮的新秀教师。尽管如此,谢琳斐却说自己在教学岗位上“吃不饱”。

不满于这么按部就班地教书,2003年,她跳槽加入阿里,2009年,谢琳斐又一次在亲友的诧异中,放弃了人人羡慕的阿里高薪工作。独自背起行囊,去了南澳大利亚一个偏远的城市。因为是科班毕业,有中国的教师资格证,也有一级教师的聘书,她顺利成为了一名南澳大利亚民族学校的老师,并有机会接触到许多国外优秀的绘本。

谢琳斐说:“在那里,低龄孩子的教学基本用绘本解决,但是在国内,孩子们没有这个机会。”惋惜的同时,她瞄准空白的儿童绘本市场,何不做一个内容分发平台,让国内的孩子也能接受到早期启蒙教育?

2015年,已经是两个孩子妈妈的谢琳斐,毅然举家从国外搬回国。在杭州,她快速组建了创始团队,还专门请来了一批儿童文学专家团队进行内容的把控。

要想快速打开局面,必须做一款产品能够同时打动孩子和家长。孩子对产品的喜好程度依次为游戏类、视频类、有声绘本、听书,最不受

“待见”的是纸质书;家长的期望却和孩子的喜好正好相反。

“能够在二者中找到平衡点的,就是有声绘本,‘咔哒故事’应运而生。”而创业的目的也很简单,谢琳斐说,“为孩子们做点事情,是我们义不容辞的责任。我希望通过互联网技术,让更多的中国孩子,轻轻松松获得早期教育。”

“咔哒故事”定位是儿童启蒙阅读的领航者,以声音配合图片为主,让小朋友不识字也能读绘本书。并在天猫盒子、蜻蜓FM、优酷、360儿童、互联网电视等渠道实现内容分发,同时向儿童手表、故事机、机器人、甚至VR平台等各类智能终端提供内容定制服务,方便孩子能够在不同的终端接收“咔哒”的内容。

最初,因为平台上没有内容,没有用户,无法产生流量;反过来,因为没有流量,所以也没有人愿意把内容放过来。怎么办?爱挑战的谢琳斐再一次勤奋出击,挨个拜访内容创作机构和内容创作者,平均一周拜访10~15家,最多的时候一周签约了18家机构。

终于,通过合作方源源不断的输入,“咔哒故事”全平台也已经有上万个绘本、音频、动画等多种形式的儿童作品,每日的用户浏览量在数百万量级,并且日均新增两三万人。

上个月,作为领军全国的儿童数字内容平台,“咔哒故事”发布了专为中国儿童定制的个性化启蒙阅读产品——“优才计划”,这是全球第一款专门为学龄前儿童设计的中文数字阅读产品,将儿童喜闻乐见的绘本与儿童启蒙教育深度融合,让每个孩子都拥有一个属于自己的移动图书馆。

创业初期,“咔哒故事”有声绘本是免费阅读,去年开始尝试收费。分发渠道的多样化是盈利模式多样化的基础,平台会员费、内容本身收费、内容带动纸质书及衍生品销售、内容版权输出授权、原创IP动漫影视孵化等,多样的盈利方式将让内容创作者有持续收入,然后能够继续投入创作。对于未来,谢琳斐充满激情与信心。

“环保养殖”助化工老板成功转型绿色产业

■孙建新、郭亚丽

吴传意是湖州市长兴县和平镇城山村的一位农民,1975年出生,别看他个头不高,却是个很有钻研精神的人,他放弃了收入不错的化工行业,投身于农业,返乡搞黑斑蛙养殖。起初对养殖一窍不通的他,通过不断钻研、摸索,逐渐成为了业内“养蛙专家”,并且带动了周边村民共同致富。

转变观念,实现转型升级

“做生意不能仅仅只盯着经济效益,还要考虑环保问题。以前开化工厂,虽然收入也不错,但是对环境的污染太大,我早就琢磨着要换行业了。那段时间我看到网络、报纸都在报道现在的食品安全问题,什么毒大米啊、地沟油啊,正好一个偶然的机会跟一个朋友去饭店吃饭的时候想点个爆炒青蛙没点成,才了解到现在市场上的青蛙不能买卖,我马上想到了可以人工养殖黑斑蛙啊,这块市场很大啊,而且经济效益比普通的牛蛙、美国青蛙要好。”说到养殖黑斑蛙的初衷,吴传意这位憨厚的汉子仍一脸的兴奋,“然后我又想到了再种植水稻,因为青蛙会捕捉害虫,这样就不用打农药了,让这个蛙和水稻互养。这样一来,既可以卖蛙赚钱,然后还能卖绿色大米,这可是一举两得啊!”

于是,想到了就要开始行动的吴传意马上关掉了化工厂,返乡搞起了特色养殖。在2013年成立了浙江长兴创意生态农业发展有限公司,地址位于当地和平镇城山村,在村里他共有两个养殖场,相隔有5公里左右,吴传意每天的工作就是开车往返于两地,主持着养殖场的工作。

用心摸索,找到养蛙门道

没养蛙之前觉得养蛙简单,可等到养起来,发现问题一大堆。第一个难关:黑斑蛙到底吃什么?如何解决大蛙吃小蛙的问题?第二个难关:黑斑蛙到底怎么住?第三个难关:黑斑蛙怎么能上市?为了解决这些问题,吴传意每天的时间基本上

蛙稻共生,打造绿色产业

吴传意的黑斑蛙养殖场里,除了孵化区,还有一片20亩左右的水稻田,这正是吴传意在2015年5月开始试验的“蛙稻田”。

吴传意发现,在黑斑蛙养殖上,利用稻田水稻遮阴、水层浅,可提供黑斑蛙良好的栖息场所,尽可能还原黑斑蛙自然生活的环境,保持黑斑蛙原有体表自然色彩、色泽以及口味。在稻田种植中,黑斑蛙又是水稻田中的捕虫能手,且黑斑蛙的排泄物还是水稻很好的肥料,这样养蛙的稻田完全可以不施用化肥和农药,避免农田土壤板结,通过黑斑蛙的生命活动,达到为稻田除草、除虫、疏土和增肥的目的。稻养蛙,蛙护稻,套养的方式形成了小范围的生态平衡。

从这几年的“蛙稻”实验田来看,稻米亩产大概350多公斤,黑斑蛙250多公斤。虽然这个产量同单纯种稻或者养蛙比较还是比较小,但从综合效益来看,这种形式则远远超过了传统农业,现在亩产效益已达到25万元。“最重要的是,在推入市场之后,‘蛙稻’这个概念将会很受欢迎,会促进生态平衡。”吴传意对自己的绿色产业充满自信。

近年来,随着共享单车、共享汽车、共享手机充电宝等为代表的新消费模式不断涌现,这一模式已延伸到农业领域。今年3月下旬的一天,嵊州市社区学院举行了一个植保无人机培训结业典礼,经过近一个月免费培训的66名农民拿到了由有关专业机构颁发的《植保无人机操作证》。当天,我省首个植保无人机共享平台在嵊州市上线,王春雷成了全省首位向三界永明农机专业合作社嗨飞平台共享植保无人机的农民。

全省首个无人机共享平台助推创业



种粮大户王武益正在田间操纵植保无人机喷洒农药。

通讯员陈君贤 记者冯伟祥 报道 日前,嵊州市三界镇种粮大户王武益连片种植的小麦田上空,一架植保无人机正在向田里喷施农药。

那天,在杭州湾上虞经济技术开发区新围区,刚刚领到证书的三界镇南大村种粮大户王春雷和儿子操纵的植保无人机,缓缓掠过承包的麦田上空,给这里的1833亩小麦均匀地喷施叶面肥。

“我的这片麦子出了一点小问题,

就向这个平台租了5架飞机喷农药,估计两三天时间就可以完成,很方便。”王春雷高兴地说。

前阶段,嵊州市农林局、嵊州市社区学院与有关企业合作举办了一期免费植保无人机培训班,凡是考试合格的农民都成为持证的“飞手”,他们在APP

软件上录入个人信息,扫取二维

码后就可以共享无人机开展施

肥打药等作业。该市三界永明农

机专业合作社负责人郑永明表

示,合作社充分考虑了让无人

机的使用频率更高、效益更高,

推出了这个“嗨飞平台”,像自行

车共享模式一样,只要手机扫一

扫,就可以把无人机带回家。推

出共享无人机操作模式,这在我

省目前是唯一。

据记者了解,嵊州市三界永明农

机专业合作社等单位在今后将进

一步完善植保无人机共享平台,

为现代农业发展插上腾飞的翅膀。

“我们首次拿了10架无人机,

先是推广,如果应用好了,需要大

面积作业的时候,我们后面有厂

方的支持,可以源源不断供货,50

架、100架都没问题。”郑永明坦

言。

作业具有高效、便捷、安全等一系

列特点。“如果老百姓用喷雾器去

田里打的话,一天最多作业20多

亩地,防护措施不到位容易造成

呼吸道、皮肤中毒,而用植保无

人机一天正常作业300亩到500

亩,效率非常高。”陈英杰说。

正是看到了植保无人机的好

处和共享平台便捷的优势,“嗨飞

平台”一上线就受到了广大农户

的欢迎。目前,在嵊州市有好多

新型职业农民在租用无人机进

行科学种田了。

嵊州市三界镇种粮大户郑杰

虽然还没有考取植保无人机操

作合格证,但他已有计划。他说:

“我也非常迫切,想尽快取得那个

合格证,共享一台无人机,田里面

就可以直接作业,闲暇之余也可

以给其他种粮大户服务。”

据了解,嵊州市三界永明农

机专业合作社等单位在今后将进

一步完善植保无人机共享平台,

为现代农业发展插上腾飞的翅膀。

“我们首次拿了10架无人机,

先是推广,如果应用好了,需要大

面积作业的时候,我们后面有厂

方的支持,可以源源不断供货,50

架、100架都没问题。”郑永明坦

言。

茶圣之地 大美径山

4月21日,由杭州市余杭区人民政府主办,区旅游局、径山镇、区旅游集团承办的第十七届中国茶圣节在风景秀美的径山花海拉开帷幕。1200多年前,茶圣陆羽在余杭径山脚下写就了第一部茶叶专著《茶经》。“径山茶宴”闻名遐迩,径山寺也成为中外爱好者茶最为向往的地方。

为了在全球范围内提升大径山的旅游影响力,“径山客”禅文化创意设计大赛在开幕式上启动。参赛选手登录携程旅行网,找到“天下径山”主题页面,在活动页面上按流程提交作品即可。作品需要以径山禅茶文化为核心设计元素,深度挖掘径山禅茶文化及周边衍生,还有机会获得万元现金大奖。

杜志华 徐凌琳

衢州人民医院喜获“中国血管外科病例大赛”浙江赛区一等奖



4月13日,衢州市人民医院、温州医科大学附属医院血管外科吴森焱医师参加了“中国血管外科病例大赛”浙江赛区半决赛。

在杭州举办的2018年中国血管外科中青年医师病例大赛浙江赛区晋级赛。

此次大赛除五家省级医院(浙医一院、浙医二院、浙大附属邵逸夫医院、浙江省立同德医院)外,还有来自省内各

携手浙大一院,常山开启医联体多学科协作诊疗新模式

4月15日,常山县人民医院组织召开乳腺癌MDT专题会议,正式启动多学科协作诊治(MDT)模式建设工作。多学科协作诊疗(MDT)是建立在循证医学基础上,为患者提供综合、全面、以病人为中心的诊断治疗新模式。它整合医院各学科优势,将不同科室的专家聚集在一起,为患者量身定做最优诊疗方案,从而提供专业化、精准化、个体化、规范化和全程、全方位的“一站式”诊疗服务,有效避免了治疗不足、过度治疗、重复治疗和无效治疗。

本次专题会议邀请了浙大一院乳腺癌MDT团队,就乳腺癌规范开展MDT讨论示范。浙大一院医务部和外联办魏国庆主任进行专题授课,详细介绍了MDT在浙大一院的实践应用、成功经验。在现场,浙大一院与县人民医院专家还联合就两个疑难案例展开了讨论,明确下一步治疗方案。

宝石商人姚辉独具慧眼另辟蹊径源头“淘宝”

■通讯员周律江 记者许瑞英

为了把握源头供货商的出产情况,在义乌经商的姚辉刚刚去了一趟缅甸抹谷,在当地矿区定了一批尖晶石原料石。

姚辉以前是经营串珠饰品生意的,原本他也可以像其他店家一样,在店里接单,然后让工厂生产,轻轻松松赚钱,但他却有更大的目标。

他用了不到3年时间,将自己从一名普通的“饰品商户”转型为“宝石商人”的同时,也将公司的产品从中低档、同质化严重的饰品,转换成了可私人定制、具有收藏投资价值的宝石首饰。

刚进入串珠饰品行业的时候,姚辉和义乌市场上不少小商户一样,从本地或广州的部分企业进货。所销售的产品,以各种普通工业材料制作的低端饰品为主。

随后几年,一部分消费者因消费水平得到提升,尤其是二三线城市消费者对高档饰品的需求爆发式增长,使工业材质饰品的市场逐步让位于天然材质饰品,比如各种水晶饰品、碧玺饰品、蜜蜡饰品等。追求天然和自然的美感,使义乌饰品市场的风向首次出现变化。

姚辉意识到,如果单纯跟着市场风向做生意,很难挖到自己的“第一桶金”。所以萌发了要以更高的起点去细分饰品市场,同时,开拓新的贸易渠道的想法。

为此,姚辉发动起远在非洲、东南亚区域的一些贸易伙伴,并在后两地设立了珠宝加工店和实体批发店。