

危机中育新机 变局中开新局
登上“顶流”直播间 日均总零售额超3000万——
太平鸟的“逆风局”

记者张浩星报道 武汉门店全部停业，但2月以来业绩迅速恢复，新零售业务快速增长，销售额从节后第一周的日均200万元左右迅速提升至日均1000万元以上；3月6日至3月8日“女王节”期间直播40余场，3天实现销售2.46亿元；近两个月，太平鸟全渠道日均总零售额一直维持超3000万元水平……2020年伊始，新型冠状病毒席卷全球，衣食住行中排在第一位的服装行业，遭受重创。整个行业陷入至暗时刻，宁波太平鸟时尚服饰股份有限公司却凭借线上渠道发力，在危机中实现逆势发展。

数据显示，今年第一季度太平鸟营业收入达13.83亿元，虽然较上年同期下滑16.66%，但在业内已是表现亮眼，且依旧实现盈利，净利润为875万元。得益于此，太平鸟率先从疫情阴影中逐渐恢复元气。表现优异的太平鸟做了什么？

提前布局线上矩阵

5月14日晚，太平鸟旗下女装品牌乐町携奇蒂蒂睡衣礼盒首登李佳琦直播间，舒适的面料、可爱的满印设计、高性价比的6件套组合，1万套的备货在30秒内全部售罄。2小时后，在刚刚入职阿里的演员刘涛“刘一刀”的聚划算百亿补贴直播间首秀上，闯入“510新国货大赏”榜单的太平鸟男装史迪奇IP合作系列作为优选爆款再次亮相，刘涛携两位主播上身史迪奇合作款，累计收获2100w粉丝观看，当晚销售18597件，这是太平鸟该系列在4天前亮相薇娅直播间后，第二次登上“顶流”直播间……

2020年伊始，新型冠状病毒



太平鸟深圳品牌集合店

席卷全球，让原本处于服装销售旺季的门店一下变得门可罗雀。于是，线上销售几乎成为了唯一的选择，而直播带货是最直接进入消费者视野的方式。

面对突如其来的疫情，太平鸟从容应战。

“全域营销，加大线上业务的发展（包含直播）并非太平鸟在疫情冲击下的心血来潮，而是太平鸟一以贯之的策略，只不过疫情加快了这一业务的发展。”太平鸟方面表示，一直以来太平鸟的组织文化都是拥抱创新和变革，任何创新的零售模式都可以尝试，所以早在2016年太平鸟就将直播作为新型渠道开始尝试。

一条时间线可以明显感受到

太平鸟直播带货的进阶之路：2016年6月，太平鸟电商团队率先开启线上直播，成为业内第一批布局线上直播渠道的企业；2018年底，太平鸟女装试行线下门店直播；2019年太平鸟进行鸟嗒小程序开发嫁接，开启小程序直播，经历一年的实践和优化，在疫情期间，小程序直播爆发出新势头。

“疫情期间小程序作为太平鸟女装的穿搭分享、会员互动、线上商场的平台，核心的焦点不是追求高转化，而是在于聚焦顾客这段时间的体验和种草，将其打造为消费者沟通的分享平台。而在淘宝直播间我们会更完善消费购买的链路。”太平鸟

方面表示。

直播只是形式的创新，但能有这么好的效果，根本原因来自新技术的支撑。太平鸟自2016年开始持续推动基于人工智能、大数据的TOC方法在商品管理上的应用，打造柔性供应链，目前已经可以通过大数据，动态分析消费者需求变化，并基于分析结果快速组织追单生产和终端销售，目前这套商品管理的改革效果已经初步显现，以2018年夏季商品为例，与2017年同期相比，零售折扣率提升了2%，售罄率提升了6%，同时季度商品库存下降12%。“在危机发生之时，比拼的是前期的储备，太平鸟实施小程序2年、实施微信直播1

方面表示。直播只是形式的创新，但能有这么好的效果，根本原因来自新技术的支撑。太平鸟自2016年开始持续推动基于人工智能、大数据的TOC方法在商品管理上的应用，打造柔性供应链，目前已经可以通过大数据，动态分析消费者需求变化，并基于分析结果快速组织追单生产和终端销售，目前这套商品管理的改革效果已经初步显现，以2018年夏季商品为例，与2017年同期相比，零售折扣率提升了2%，售罄率提升了6%，同时季度商品库存下降12%。“在危机发生之时，比拼的是前期的储备，太平鸟实施小程序2年、实施微信直播1

年以上，这些都让我们有能力应对突发危机。”太平鸟方面有关负责人表示。

迅速反应的团队

太平鸟不仅有好的经验积累，还有非常迅捷的反应能力。此次面对突发的行业危机，太平鸟旋即调整了团队职能，为线上业务开展提供补给和支撑，团队代号都带着浓重的社群营销气息。

以女装主品牌为例，公司内部调整为4个新团队：“吸粉组”为线上社群规模的扩张提供方法与资源支持；“种草组”负责社群营销活动策划、商品视觉素材收集分发；“拔草组”承担小程序商城系统优化与促销折扣策划；“助威组”对上述3个团队进行案例拆解和方法呈现。在4大团队协助下，太平鸟全国近万名搭配师各显神通，团队战斗力与凝聚力高涨。同时总部快速提炼了“线上服务1+3”的SOP（1前期准备，3接触/发现/反馈），及时提高线上服务质量。

“面对突如其来的疫情，我们快速组建线上营销团队，并迅速根据小程序商城及线上营销的特点进行工作内容调整，无缝嫁接；同时，以区域为单位群策群力，抱团开辟直播、限时秒杀群等新的客户沟通场景，让店员与消费者无需见面也能进行多维沟通并实现转化。”太平鸟相关负责人表示，对敏捷型团队的文化建设，是太平鸟之所以能够在疫情期间坚挺于服装零售行业的核心竞争力。“危机爆发时，比拼的是团队的全员调动能力、快速试错、快速迭代能力。”

我省发布2019年 小微企业成长指数

同比上涨5.74%

本报讯 记者羊荣江报道日前，省市场监管局发布《2019年浙江省小微企业成长指数报告》。报告显示，2019年小微企业成长指数收报于133.11点，同比上涨5.74%。

省小微企业成长指数是综合反映全省小微企业生存状况及发展趋势的动态相对指标，分为4个模块指数，即综合贡献力指数、核心竞争力指数、制度供给力指数、制度贡献力指数，分别反映小微企业的经济贡献能力、创新能力、自身生存发展能力以及政策促进和融资支持等方面的变化趋势。

据介绍，此次发布的指数以

全省220余家小微企业为研究对象，采用2.2万家小微企业样本和各级市场监管部门提供的数据计算而成。

截至2019年末，我省在册小微企业数量达到222.4万家，占全省在册企业的87.7%。2019年小微企业成长指数收报于133.11点，同比上涨5.74%。

省小微企业成长指数是综合反映全省小微企业生存状况及发展趋势的动态相对指标，分为4个模块指数，即综合贡献力指数、核心竞争力指数、制度供给力指数、制度贡献力指数，分别反映小微企业的经济贡献能力、创新能力、自身生存发展能力以及政策促进和融资支持等方面的变化趋势。

本报讯 记者羊荣江报道6月17日，由省网商协会主办的“直播电商行业理论论坛”在杭州举行。阿里巴巴、抖音、快手、云集、贝贝等电商及直播平台代表共聚一堂共商行业治理。

2020年的新冠肺炎疫情给直播电商带来了爆发式增长的机会，成为新常态下网络经济发展的新风向。据统计，今年一季度全国电商直播超过400万场，全年预计将到达万亿级的市场规模。

浙江作为互联网经济的发祥地，已经成为直播电商的主要集聚地。直播作为一个新兴行业，其长远发展离不开规范有序的市场环境，离不开直播行业各参与方的诚信经营，也离不开消费者的信任和支持。推动行业治理和合规已经成为行业的共识。

研讨会上发布了《直播电子商务服务规范》的征求意见稿。这是全国首个直播电商行业规范标准。征求意见稿从直播电商生态链和产业链的视野出发，

依据直播电商的不同参与角色，分别确立了从主体资格、亮证亮照、商家和主播入驻审核、规则建立、直播监控、违规处置以及消费者权益保障等全流程的规范体系。

研讨会上，阿里巴巴集团、淘宝直播、谦寻、贝贝、抖音和快手的相关负责人和专家围绕平台治理实践、履行社会责任、落实企业主体责任等主题作了交流分享。

来自垦丁律师事务所麻策律师以及余杭区市场监管局相关负责人结合司法行政案例列举了直播电商存在的主要问题，比如无资质经营、违法广告、虚假承诺、假冒伪劣商品以及刷单炒信等。

中央财经大学文化与传媒学院院长刘双舟教授就直播电商生态圈和产业链中电商平台、直播平台、平台商家、网红达人以及MCN机构不同法律角色和对应法律责任作了讲解。

诸暨牵手红星奖 向全球征集袜业设计作品

本报讯 通讯员吴凌晓报道昨日，诸暨市举行中国设计红星奖（诸暨）产品设计大赛——2020袜业大赛诸暨设计智库上线新闻发布会。通过上线设计智库，诸暨面向全球征集袜业设计作品。同时以设计智库为载体，搭建起国内外优秀设计师集聚平台，为优秀设计师和袜业企业提供技术对接、设计咨询、设计业务发包、知识产权服务等一系列服务。

2019年11月，在第十四届中国·大唐国际袜业博览会上，诸暨市政府致力于搭建更广阔的平台，通过举办全球性设计大赛，汇聚国内外优秀设计师，利用“科技+设计”，为大唐袜业实现高质量发展引才引智，助力转型升级。

诸暨大唐街道素有“中国袜

业之乡”之称，是世界袜业生产制造中心。近年来，大唐袜业加快转型升级步伐，以其强大的创新能力，演绎着设计之变、生产之变、销售之变，涌现出卡拉美拉、雀米优品、麻工匠等一批凭借创意闯出新天地的创新型袜业企业。如今，诸暨袜业已被列入浙江省21世纪最具成长性的产业之一。

尝到了创意设计的甜头，诸暨袜业正朝着引领全国乃至全球袜业高质量发展的目标进军。

诸暨市政府致力于搭建更广阔的平台，通过举办全球性设计大赛，汇聚国内外优秀设计师，利用“科技+设计”，为大唐袜业实现高质量发展引才引智，助力转型升级。

“安康杯”竞赛进工地



日前，中建八局浙江建设有限公司杭州分公司华润超高层项目部会议室内气氛热烈，20余名管理人员和30多名农民工工友混编成6支队伍，进行了一场激烈的“安康杯”知识竞赛。管理人员和工友们通过同台竞技，检验自己的安全生产知识水平和安全防范意识。

记者胡翀 通讯员张剑 摄

新聘大学生、发放住房补贴、设立集中培训日…… “浙江新鸿检测”硬核新政为企业储能

记者王海霞 实习生何杭沁报道近日，海南热带海洋学院环境工程专业的应届毕业生蔡颖与浙江新鸿检测技术有限公司达成了就业意向，等到7月份拿到毕业文凭，她就可以与公司正式签订劳动合同。在疫情影响下，能如此顺利地找到工作，这让蔡颖十分开心。

新鸿检测公司位于嘉兴南湖，是一家科技型中小企业，现有员工122人。受疫情影响，公司第一季度业务量下滑30%以上，效益大幅下降，面临巨大的经营压力。

就在部分员工认为裁员不可避免时，总经理俞辉作出了不裁员、招聘新员工、提升员工福利的决定。这样的决定，并非盲目之举，而是基于俞辉对公司业务向好发展的预判，以及对人才的重视。俞辉说，虽然业务量在一季度下滑，但4月以来已大幅回升，随着疫情防控形势的向好，下半年业务可能会出现报复性反弹。同时，公司打算对现有业务进行升级，这都需要人才的支撑。“我们公司不仅不裁员，还要尽量多招大学毕业生，这是企业发展大局所需，也是我们企业应有的担当。”俞辉认为，越是困难的形势，作为有社会责任感的企业，越要为政府分忧，为群众解难。

除了补充新力量，公司还出台了一系列稳岗、暖心的好政策。

为减轻外地员工的租房负担，今年4月公司开始实施租房补贴管理办法。

嘉兴市南湖区、秀洲、经开区以外的员工可申请租房补贴：在

公司工作不满1年（含）的，每人每月300元；1年以上不满3年（含）的，每人每月350元；3年以上，每

人每月400元。目前已有多名员

工领到租房补贴。

同时，将原来140平方米的职工食堂扩大到260平方米，能满足120多人同时就餐，且午餐免费。此外，食堂建立了标准化操作间，安装了空调，卫生条件和舒适度大为提升。并根据员工问卷调查的结果，公司职工之家设立了标准的乒乓球室。

在当前业务量不足、工作相对轻松的情况下，公司将每月最后一定为全员集中培训日，对员工进行系统性培训。

为了鼓励自学，只要员工在职

学习拿到本科及以上文凭、技能职称晋级，都有相应的薪资激励。如学历津贴，本科学历每月200元，硕士学历每月600元，博士学历每月1200元；职称津贴，助理工程师每月200元，工程师每月600元，高级工程师每月1200元。

“危机也是转机，前些年公司扩张迅速，系统培训不足的问题显现出来，趁业务相对宽松补上短板加上新板，特别是新人职员工正好有一个适岗对接过程，让他们尽快成长为合格从业者，同时也为形势好转拓展业务储能。”俞辉说。

本报记者 张浩星报道日前，杭州海关在湖州运用集中内销纳税模式已经将价值3000多万元的原材料出口转内销，同比增长65%，实实在在盘活企业库存，纾解企业困境。

受新冠肺炎疫情影响，今年浙江从事外贸行业的部分加工贸易企业经营面临着挑战。浙江久立特材科技股份有限公司是国内工业用不锈钢管道产量最大的企业，产品远销亚洲、欧洲、美洲等地。据该公司的关务负责人杨佩芬介绍，2月初，面对国内需求受挫和物流受阻，公司快速应变，在海关的各项通关便利措施和政策扶持下，一季度业务基本保持了稳定。4月份以后，国内疫情得到有效控制，但境外疫情形势仍然严峻，外贸业务又陷入困境，企业发

批原本须销往国外的货物盘活了。”杨佩芬说。

同时，为给外贸企业出口转内销加把劲，杭州海关所属湖州海关还设立了服务专岗，主动上门帮扶，引导企业用好加工贸易内销政策。一方面，对加工贸易货物内销全面免征缓税利息，主动为企业提供办理手（账）册延期、免担保等服务，直接为企业减负；另一方面，进一步简化货物内销业务流程，取消部分业务单证和审核作业环节，方便企业办理内销手续，帮助加工贸易企业转得快、转得好。

得益于此，现在的浙江久立特材科技股份有限公司，是一番繁忙的景象：生产线上，员工们戴着口罩热火朝天地操作着；装货区内，一批批货物正有序地运出厂区。“在这个特殊时期，海关的帮扶为我们出口转内销提供便利，也为我们的未来发展带来新的契机！”杨佩芬感慨道。

为积极响应国务院支持适销对路出口商品开拓国内市场的决定，杭州海关所属湖州海关大力推广集中内销纳税模式的应用，助力企业打通内销渠道。湖州海关保税监管一科科长俞悦介绍，在该模式下企业可先行销售加贸货物，再按月度集中办理内销申报和纳税手续。“多亏了海关的集中内销纳税模式，我们只需做好登记，次月统一补税，就可以将这

批原本须销往国外的货物盘活了。”杨佩芬说。

同时，为给外贸企业出口转内销加把劲，杭州海关所属湖州海关还设立了服务专岗，主动上门帮扶，引导企业用好加工贸易内销政策。一方面，对加工贸易货物内销全面免征缓税利息，主动为企业提供办理手（账）册延期、免担保等服务，直接为企业减负；另一方面，进一步简化货物内销业务流程，取消部分业务单证和审核作业环节，方便企业办理内销手续，帮助加工贸易企业转得快、转得好。

得益于此，现在的浙江久立特材科技股份有限公司，是一番繁忙的景象：生产线上，员工们戴着口罩热火朝天地操作着；装货区内，一批批货物正有序地运出厂区。“在这个特殊时期，海关的帮扶为我们出口转内销提供便利，也为我们的未来发展带来新的契机！”杨佩芬感慨道。

本报记者 张浩星报道日前，杭州海关在湖州运用集中内销纳税模式已经将价值3000多万元的原材料出口转内销，同比增长65%，实实在在盘活企业库存，纾解企业困境。

受新冠肺炎疫情影响，今年浙江从事外贸行业的部分加工贸易企业经营面临着挑战。浙江久立特材科技股份有限公司是国内工业用不锈钢管道产量最大的企业，产品远销亚洲、欧洲、美洲等地。据该公司的关务负责人杨佩芬介绍，2月初，面对国内需求受挫和物流受阻，公司快速应变，在海关的各项通关便利措施和政策扶持下，一季度业务基本保持了稳定。4月份以后，国内疫情得到有效控制，但境外疫情形势仍然严峻，外贸业务又陷入困境，企业发

批原本须销往国外的货物盘活了。”杨佩芬说。

同时，为给外贸企业出口转内销加把劲，杭州海关所属湖州海关还设立了服务专岗，主动上门帮扶，引导企业用好加工贸易内销政策。一方面，对加工贸易货物内销全面免征缓税利息，主动为企业提供办理手（账）册延期、免担保等服务，直接为企业减负；另一方面，进一步简化货物内销业务流程，取消部分业务单证和审核作业环节，方便企业办理内销手续，帮助加工贸易企业转得快、转得好。

得益于此，现在的浙江久立特材科技股份有限公司，是一番繁忙的景象：生产线上，员工们戴着口罩热火朝天地操作着；装货区内，一批批货物正有序地运出厂区。“在这个特殊时期，海关的帮扶为我们出口转内销提供便利，也为我们的未来发展带来新的契机！”杨佩芬感慨道。

本报记者 张浩星报道日前，杭州海关在湖州运用集中内销纳税模式已经将价值3000多万元的原材料出口转内销，同比增长65%，实实在在盘活企业库存，纾解企业困境。

受新冠肺炎疫情影响，今年浙江从事外贸行业的部分加工贸易企业经营面临着挑战。浙江久立特材科技股份有限公司是国内工业用不锈钢管道产量最大的企业，产品远销亚洲、欧洲、美洲等地。据该公司的关务负责人杨佩芬介绍，2月初，面对国内需求受挫和物流受阻，公司快速应变，在海关的各项通关便利措施和政策扶持下，一季度业务基本保持了稳定。4月份以后，国内疫情得到有效控制，但境外疫情形势仍然严峻，外贸业务又陷入困境，企业发

批原本须销往国外的货物盘活了。”杨佩芬说。

同时，为给外贸企业出口转内销加把劲，杭州海关所属湖州海关还设立了服务专岗，主动上门帮扶，引导企业用好加工贸易内销政策。一方面，对加工贸易货物内销全面免征缓税利息，主动为企业提供办理手（账）册延期、免担保等服务，直接为企业减负；另一方面，进一步简化货物内销业务流程，取消部分业务单证和审核作业环节，方便企业办理内销手续，帮助加工贸易企业转得快、转得好。

得益于此，现在的浙江久立特材科技股份有限公司，是一番繁忙的景象：生产线上，员工们戴着口罩热火朝天地操作着；装货区内，一批批货物正有序地运出厂区。“在这个特殊时期，海关的帮扶为我们出口转内销提供便利，也为我们的未来发展带来新的契机！”杨佩芬感慨道。

本报记者 张浩星报道日前，杭州海关在湖州运用集中内销纳税模式已经将价值3000多万元的原材料出口转内销，同比增长65%，实实在在盘活企业库存，纾解企业困境。

受新冠肺炎疫情影响，今年浙江从事外贸行业的部分加工贸易企业经营面临着挑战。浙江久立特材科技股份有限公司是国内工业用不锈钢管道产量最大的企业，产品远销亚洲、欧洲、美洲等地。据该公司的关务负责人杨佩芬介绍，2月初，面对国内需求受挫和物流受阻，公司快速应变，在海关的各项通关便利措施和政策扶持下，一季度业务基本保持了稳定。4月份以后，国内疫情得到有效控制，但境外疫情形势仍然严峻，外贸业务又陷入困境，企业发

批原本须销往国外的货物盘活了。”杨佩芬说。

同时，为给外贸企业出口转内销加把劲，杭州海关所属湖州海关还设立了服务专岗，主动上门帮扶，引导企业用好加工贸易内销政策。一方面，对加工贸易货物内销