

坚持需求导向,广西拓展工会驿站服务新就业形态劳动者的深度和广度——

# “没想到”的服务安排上了

本报记者 鹿慧敏 本报通讯员 蒋少莹

近日,几十名外卖骑手、环卫工人等户外劳动者在广西壮族自治区南宁市民族大道枫林路口,满心欢喜地看着这里筑起一座温暖的小屋——新建成揭牌“党员先锋岗·工会爱心驿站”。这间小屋可以为广大户外劳动者及市民提供纳凉取暖、歇脚喝水、充电热饭等24小时“不打烊”服务。

近年来,广西壮族自治区总工会加强与园林、城管、银行等部门的合作共建,对符合共建站点条件的纳入工会工作体系,目前全区工会驿站总量突破6000个。同时,指导各级工会拓展服务新就业形态劳动者的深度和广度,坚持需求导向,通过提供纳凉取暖、免费停车、充电续航等服务,将工会温暖送到他们的心坎上。

## 暖“新”服务“不打烊”

环卫工人黄女士在枫林路口附近负责保洁工作,新建成的“党员先锋岗·工会爱心驿

站”不仅离她的工作地点近,而且功能齐全。“没想到工会驿站里面还有烘干机,以后遇到下雨天可以及时烘干衣服了。”黄女士说道。

外卖员小李也“没想到”,南宁大街小巷的工会驿站24小时提供服务,随时都能进去避风躲雨休息,“这在深夜送餐的外卖骑手来说就像一个临时的小家。”

南宁市建设工会副主席李品丹告诉记者,新建成的“党员先锋岗·工会爱心驿站”不仅提供“家庭式服务”,还承担着生命救护站的功能。通过与周边医疗资源和派出所建立联动机制,工会驿站可以为遇到紧急情况的户外工作者和市民提供帮助。

截至目前,南宁市总工会、市住房和城乡建设局已联合市交警支队在城市重点区域打造了11个24小时“不打烊”的“党员先锋岗·工会爱心驿站”,可以通过高德地图、百度地图、广西工会APP等途径查找,并以工会驿站为宣传阵地,及时宣传工会服务项目,更新普惠项目信息。同时,因地、因时制宜开展送政策、送培训、送温暖、送清凉、送健康等活动,

打通工会服务户外劳动者的“最后一公里”。

## 心连“新”的温馨港湾

工会驿站不仅是为户外劳动者提供休息服务的温馨港湾,还持续向职工群众传递工会组织的温暖。

2023年12月29日,来宾市兴宾区依托社区党群服务中心和小区阵地打造的一处“红色驿站”里,兴宾区总工会、维林社区联合工会等单位开展志愿服务活动,为当月过生日的外卖骑手及环卫工人共21人举办生日会。

“没想到给我们准备了一场贴心的生日会,蛋糕很好吃。这样的活动,我们都很喜欢。”环卫工人韦女士说。

生日会上,活动组织单位为户外劳动者准备了生日蛋糕和礼物,在场寿星齐唱生日歌、吹蜡烛、填写祝福卡片。随后进行户外团建游戏,当天还免费为户外劳动者提供了健康体检、理发、修理电车等服务。

近年来,来宾市总工会要求各基层工会因地制宜建设工会驿站,以科学、方便、适用

为原则,将工会驿站打造成为凝心聚力的宣传站、关心服务的前哨站、补能休息的中转站、传递爱心的接力站,为他们提供更多可感可知、可达可得的贴心服务。

## 服务量“新”定做

“自从有了工会驿站,我们面临的热饭难、喝水难等问题都解决了,还可以随时换电,这可解决了大问题。”在钦州市,外卖员小陈几乎每天完成午高峰时期的送餐任务后,都会走进中国铁塔钦州市分公司的工会驿站休息,然后快速更换电池,继续投入送餐工作中。

为给新就业形态劳动者提供快速换电服务,中国铁塔钦州市分公司的工会驿站内配置了换电柜,只需15秒就能完成电动车换电操作,让外卖员、快递员等轻松告别“电量焦虑”。

如今,钦州市所有工会驿站在高德地图上线完毕,只需要打开手机搜索“工会驿站”,全市43个工会驿站可轻松便捷查询定位导航。

据悉,目前广西全区工会实现80%已建工会驿站上图。

# 国内首部聚焦女性劳模专著发布

本报北京2月22日电(记者郑莉 郝赫)在今天举行的庆祝“三八”国际劳动妇女节巾帼劳模工匠座谈会上,全国总工会发布了《中国女劳模》,这是国内首部聚焦女性劳模的专著。

中国女劳模是工人阶级中劳动妇女的优秀代表,“劳动模范”这一称谓的首次使用就是授予“劳动模范妇女”。从瑞金到延安,从解放区到新中国,从改革开放到中国特色社会主义新时代,在革命、建设、改革的历史进程中,中国女劳模始终与党同心同行,以“巾帼不让须眉”的豪情壮志,以自尊自信、自立自强的精神姿态,带动广大女职工发挥“半边天”作用。特别是进入新时代,各行各业涌现出一大批女劳模,她们把个人理想、家庭幸福融入国家富强、民族振兴、人民幸福的伟业之中,成为伟大事业的建设者、文明风尚的倡导者、敢于追梦的奋斗者,为强国建设、民族复兴贡献巾帼智慧和力量。

《中国女劳模》专著共约75万字,由全总女职工部组织35个省级工会和专家力量,历时一年半编纂完成。全书由主报告和35个分报告组成,全景展现了近百年来中国女劳模走过的辉煌历史、取得的宝贵经验。同时,精选了79个巾帼劳模案例,并形成有声故事,便于学习分享。

全总女职工部有关负责人表示,研究梳理女劳模群体的发展历史,总结分析女劳模的成长规律和精神内涵,有助于更好地重温过往奋斗历程,更好地理解和弘扬劳模精神、劳动精神、工匠精神,更好地发挥新时代巾帼劳模的示范带头作用,激励鼓舞广大女职工接续奋斗、建功立业。

## 江西奉新县总打造多功能工人文化宫

# 这里成了职工的热门“打卡地”

本报讯(记者王晓颖 通讯员王信斌 曾欢)记者日前获悉,江西省宜春市奉新县总工会围绕建设功能布局好、运行管理好、环境卫生好、服务态度好的“四好”场所,打造了集职工文化教育中心、运动健身中心、权益保障中心、休闲康养中心“四个中心”为一体的奉新县工人文化宫。自2022年底运行以来,文化宫累计举办活动50多场,服务职工群众8200余人次,成为职工群众的热门“打卡地”。

“职工下什么单,我们就送什么餐,工作做得好不好,职工说了算。”奉新县总工会党组书记、主席龚雨平介绍说,在项目设置上,奉新县总工会结合职工需求在工人文化宫内开放了乒乓球室、台球室、健身房等功能室,并设置职工健康服务中心,为职工提供快速无创健康检测及理疗服务,每周五为检测日,并安排一名医生服务。截至目前,职工健康检测服务1200余人次。

在运行管理上,奉新县工人文化宫实行周一至周五晚上、周末全天开放,采用一人一卡制,聘用管理员做好工人文化宫的管理服务工作,各功能室聘请指导员不定期提供专业指导服务。在硬件管理上,工人文化宫各楼层安装了淋浴室,各功能室内配套便民充电桩、饮水机贴心设施。

据悉,今年奉新县总将根据职工需求举办围棋、象棋、健美操等培训或比赛。

## 传统文艺话安全

近日,安徽省淮北矿业集团桃园矿将安全培训与传统文艺相结合,组织开展“安全伴我行”系列主题活动,以职工喜闻乐见的方式,把安全生产理念和岗位应知应会潜移默化传递给职工,走“新”又走“心”,吸引大家积极参与。

图为主题活动现场,该矿协安员与该矿职工进行“三句半”安全知识互动问答。

本报通讯员 陈教全 摄



坚守品质,重视差异化,创建婴童品牌,还清所有外债

# 在拼多多卖童装,山东小伙成功翻身

开米线店、做摄影师、卖生鲜产品……山东小伙郭洪凯尝试过各种行业,最难的时候负债百万元,但从来没有放弃过创业的想法。

春节前,郭洪凯的公司举办了一场年会,这是他做生意十几年来头一遭。当天有近百人到场,舞台四周扎满了气球,郭洪凯沉稳亮相,眉眼间掩不住的笑意,好心情一览无余。

“过去一年,我们在产品整合、电商运营、仓储物流等方面都取得了令人振奋的成绩。公司全年营业额1.17亿元,年成交量达到465万单。”郭洪凯的这段年终总结毫无意外地被现场的热烈掌声打断。

时针倒拨至4年前,那时的郭洪凯还整天愁容满面,为了筹集生意资金,焦虑到睡不着觉。他卖了老家的房子、抵押了车子,还向银行贷款、找朋友借钱,过年都不敢回老家。“就怕别人找我还钱。”郭洪凯说。

命运的齿轮从一件儿童棉衣开始转动。因为挂在拼多多店铺的儿童手工棉衣未经任何推广自动卖断货,让郭洪凯坚定了拼多多做生意的信心。

他开始四处找工厂合作、配置团队人员、租借仓库办公室,短短4年时间,从棉衣到肚围,从日销十几单到几万单,从个人店到黑标店,郭洪凯创建了自家婴童品牌,还清所有外债,成功翻身。

问他秘诀,这位30岁出头的山东汉子腼腆一笑,说出两个词:“品质、差异化。”



郭洪凯正在参加电商培训。

## 品质是底线

“创业讲的就是信誉,儿童服装一定要注重品质。”这是郭洪凯做生意的底线,也是他选择合作伙伴的基础。

服装加工是一项重要的生产开支。自从经营熊家社童装品牌以来,郭洪凯并没有一味选择人力成本更低的工厂合作,而是宁可花费更高的成本,也要保障商品质量。

馨露兰是河南安阳一家专业的婴童产品制造商,为全棉时代、英氏、Babylove等知名企业做代工,对产品质量始终有很高的要求。同样一件简单的肚围,普通工厂加工费只要2.2元,馨露兰却贵了七成,达到3.8元;一件店铺热销的冬季保暖内衣,普通工厂加工费大概6元,馨露兰则需要近10元。

“这家公司不允许不合格的产品下线,会增加很多返修工作,所以管理费用很高,人工成本比较大。”郭洪凯透露,在馨露兰严格的质量把控下,其产品合格率能达到99.5%以上,几乎免检。双方自2022年起就达成了合作,每次从馨露兰发回的货品抽检合格率都非常高。

考虑到儿童皮肤细腻、敏感,在制造工艺上,郭洪凯尽可能地保障服装的贴肤质感。以内搭棉服为例,普通工厂都是用超声波来将面料和中间夹层进行固定,郭洪凯却选择找工人用缝纫机一针针钉到一起。“虽然用超声波做效率更高、出货速度更快,但在郭洪凯的不断学习和质量把控下,熊家社品牌越做越大。截至目前,该品牌在拼多多上有7家店铺,其中3家近180天的销售额都突破了1000万元。

## 吃亏交“学费”

曾经,郭洪凯也动过投机取巧的念头,在电商领域吃过亏,交了不少“学费”。

2019年,线上销售趋势一片大好,彼时正经营生鲜店铺的郭洪凯,也迎来一波订单增长高峰。机会在眼前,胆大的郭洪凯丝毫没有犹豫,租下一个地窖囤满了地瓜,一口气砸进去几十万元成本。“反正不愁卖,多囤点货,应该能大赚一笔。”郭洪凯当时想。

如他期盼的一样,这年双十一店铺直接“爆单”,网络上需求不断,在这关键时刻却出了岔子。因为缺少生鲜管理经验,买回去的地瓜有一两个坏瓜没发现,很快传染到所有地瓜,还给消费者发去不少坏瓜。郭洪凯的店铺遭到大量差评和售后退换货请求,流量迅速下滑,链接也被下架。

计划好的资金没有进来,反而搭上了物流、售后、人工等开支,郭洪凯的负债很快上升到七位数。在山东德州这个居民平均月薪5000元上下的鲁北小城,这笔钱需要一个两口之家不吃不喝十年才能还上,更别提郭洪凯还有两个孩子,几十名员工需要养活。

为了筹钱,郭洪凯卖掉老家县城的房子,抵押了车子,还把身边亲戚朋友的钱全借了一遍,最后没办法只能找银行贷款。“那时候,整个德州市做电商的没几家,去银行贷款别人都不敢借。”郭洪凯笑着说已经记不得怎么度过的那段日子。

妻子赵敏是最早发现郭洪凯变化的人。曾经开朗幽默的丈夫一下子话少了很多,时不时就拿着酒瓶子到河边晃悠。“我知道他是借酒消愁。”赵敏每每看到郭洪凯耷拉着脸,总是揪心地难受,“没有一点办法,我们跟合伙人揪心坐在一起都凑不出几百块钱来,能借的都借了。”

2020年春节,郭洪凯一家没有回县城过年。“不敢回啊,钱都还不上。”赵敏印象非常深刻,除夕夜,她边刷着朋友圈里大家发的新年祝福,边在心里盘算着能找谁再借点钱。变则通,不变则死。这是郭洪凯常挂在嘴边的一句话,关键时刻成功帮助公司起死回生。

走投无路的时候,郭洪凯随手在拼多多开了家个人店铺,销售儿童手工棉衣。误打误撞的生意很快有了起色,“我没做任何推广,全靠自然流量一直直上。”郭洪凯看到店铺祝福,边在心里盘算着能找谁再借点钱。变则通,不变则死。这是郭洪凯常挂在嘴边的一句话,关键时刻成功帮助公司起死回生。

保守派与冒险派的“拉扯”,因为一件产品的火爆终止。

2020年春夏之交,肚围订单猛增,日销突破1000单。公司里所有运营都放下手头工作,进仓库帮忙打包发货,凌晨下班是家常便饭,郭洪凯却丝毫不觉得累。“虽然当时还欠债,就感觉看到了希望,活过来了,干啥都带劲。”

第二年,肚围继续热销,日销量再上一个台阶,稳定在8000单以上,日销售额突破



拼多多熊家社童装官方旗舰店在售商品制作工艺严格。

20万元。压力接踵而至。郭洪凯一方面要筹措资金周转,一方面还要盯着工厂赶货。他跟合伙人两个经常半夜还在开着车四处找工厂,“当时就想,哪怕拼到站不住,也要把这件事情干成。”

## 赚差异化的钱

在郭洪凯身上,除了有股子拼劲,还有着生意人的聪明。“我向来是错位竞争,只赚第一波钱。”

2022年,熊家社品牌因为一款肚围的热销快速崛起,引得不少店铺跟进销售同款,价格越压越低。思虑良久,郭洪凯最终决定忍痛割爱,放弃继续做肚围,转而开发其他儿童服饰。

商场,郭洪凯并不总是最先退出“战场”,他也会在一些爆款做起来后,积极建立防护壁垒,比如让供应商独家供货等。

几年服装生意经营下来,郭洪凯摸索出了一条属于熊家社的发展路径:不在价格方面与同行进行恶性竞争,而是从面料、花色、款式、功能等方面进行突破,找准自己商品的差异化点,持续发力。

“我们是一家比工厂懂运营、比运营有供应优势的企业。”提及熊家社品牌的核心竞争力,郭洪凯思考良久,才笑着给出了这样一个答案。“乍听像是场面话,但却是品牌目前最真实的情况。山东德州远离浙江湖州、河南安阳、山东青岛、广东佛山等童装产业带,缺少原材料采购优势,其他地方半天就能完成从设计版到样衣成品的制作,德州往往在找合适面料都需要花上一周时间,“要等面料公司确认,找到货再快递发来。”但也因为制造业不发达,人员供给过剩,用工成本也比其他产业带低,这为郭洪凯省去了不少开支。

公司的区位特征和发展基因都决定了,熊家社旗下的服装不需要像产业带商家一样在细分小众市场寻找增量,不用过于频繁更新迭代,但要服务好门店目标用户,将品质和实用性发挥到极致,赚到第一波钱,建立起用户黏性。

“哪怕是招一名设计师的光,他也需要先懂运营思维,了解用户真正需要的产品是什么,再去开发出匹配需求的商品。”郭洪凯说。他开出的招聘条件或许不同于对传统设计的要求,但却是符合现阶段公司发展实际的。

因为短暂见过顶峰的光,即使再苦再难,郭洪凯始终没有放弃做电商。他坚信:“这是我们普通人实现人生价值的一个好机会。”

非标商品千差万别,拼多多从源头挖掘实力工厂,为消费者提供质价比好物,实现消费者与优秀制造的双向奔赴。郭洪凯公司的这场场会一直持续到深夜,它是苦尽甘来后的一场狂欢释放,更是千千万万中小企业在拼多多冉冉升起的形象写照。

(李康) 广告