

满足新需求,提升新技能,带动新产业

创业带就业,直播带货有了科班生

本报记者 李刚殷 邹偶然

“电商直播发展迅猛,我要修炼好专业内功,争取在电商直播领域有所作为。”义乌工商职业技术学院大一学生周晗说道。5月8日,她通过理论答辩和直播实操考核,顺利拿到了义乌市人社局颁发的“电商直播专项职业能力证书”。周晗也是第一批参加电商直播专项职业技能培训的19名学员之一,这份证书给了她莫大的鼓励。

今年初肆虐的这场新冠肺炎疫情,给企业经营和实体经济带来巨大挑战,同时也加速催化了网络经济等新业态和新机遇。

直播带货成为购物新潮流,尤其在义乌这个全球最大的小商品市场,庞大的商品量让“电商直播”、“短视频”行业如同雨后春笋一般欣欣向荣。据介绍,义乌目前约有电商村164个,电商从业人员超50万。

培养直播从业人员的摇篮

新业态,使直播从业人员需求量爆增,市场呼唤高素质高技能的从业人员。在这种背景下,义乌工商职业技术学院成为培养培训直播从业人员的摇篮。

2020年初,为鼓励开展多种形式创业,该校对《大学生自主创新创业认定办法》进行修订,在原有基础上新增新媒体类创业,鼓励在校生成

事抖音、公众号等新媒体平台创业,对符合相关要求的学生颁发自主创新创业证书,可替代相关专业职业资格证书,并享受优先申请校外创新创业孵化基地等政策。

从2017年的初体验,到2020年的定标准,义乌工商职业技术学院牢牢抓住电商产业发展新态势,批量培养电商直播人才成为战“疫”中的一抹亮色。

据介绍,此次培训涉及开播准备、直播开展、粉丝维护等内容,为学员提供了短视频拍摄与制作、涨粉与引流、订单处理与售后服务等职业技能培训。作为一大亮点,培训中还有意识地融入了职业素养和法律法规等课程,帮助从业者树立规则意识。

带动区域直播经济

为提升人才培养成效,义乌工商职业技术学院创业导师罗永红还成立了视频直播众创工作室。

“一开始还是蛮有争议的,甚至有人说我是‘不务正业’,在走歪门邪道。”罗永红坦言道,为

深入了解电商直播,她自己还尝试直播,和学生一起销售农特产品。一开始,她也有点心底发怵,但学校给予了充分鼓励与支持。

在教学生之前,罗永红总是第一个去尝试,胜不骄败不馁,总结教训,把最好的经验教给学生们,她也被学生们昵称为“红姐”。

由于电商直播属于新兴行业,在人才培养模式上缺乏可借鉴模式。一方面积极练就内功,另一方面还借力外界资源发展电商直播。他们先后与义乌网红直播村北下朱村、巨量引擎达成合作协议,成立电商直播实验班,开设《带你玩转新媒体》《“青年创业伙伴圈”技能培训课堂》等课程,共同培养专业的直播人才。在实现学生直播创业的同时,带动区域直播经济。

大二学生周利高和何子琰是罗永红“视频直播众创工作室”的成员,他们组成直播团队,一起经营着3家拼多多店铺,主要销售日用品。

“为了学以致用,我们开始尝试直播卖货,每天早上9点到12点,2人轮流不间断直播。”据周利高反馈,他们直播时的流量非常可观,转化率达到了5%,2020年年初开始到现在销售业绩已达到200余万元。接下来想把产品设计申请

外观专利,建立自己的注册商标。

手机成为新农具

除周利高和何子琰外,还有一批学生在从事电商直播创业实践。“疫情期间,我们通过直播获得了跨越式发展。”在某电商平台上销售茶叶的大三学生滕智越介绍说,在疫情期间,通过电商直播销售茶叶收获了一批忠实粉丝,这得益于他在校期间选修过电商直播课程。

此外,“罗永红”们还与四川阿坝师范学院共建汶川电商学院,通过电商直播帮助当地果农增收致富,在半个月时间里帮助汶川销售滞销的10多万斤水果;指导学生在各类平台进行电商直播,培养阿坝师范学院罗越琳等20余人从电商“小白”成为当地小有名气的直播“网红”。

为解决农产品销售难题,“罗永红”们还举办了“打造‘百名农民主播’,助力乡村振兴”活动,为100多名来自金华各县(市、区)和四川省南充市、吉林省四平市农民学员量身定制电商直播培训。他们不仅手把手教学员们如何运用抖音、快手、淘宝直播等平台直播出售农产品的基础性知识,更将自己在创业过程中积累的一些“干货”传授给了学员。

“通过培训,手机都成为我们的新农具了。”四川某养殖场场长刘翠萍表示。她坦言道,这次培训为其事业发展开启了一扇窗。在老师们的指导下不断钻研相关技术,她立志做好“村播”,讲好乡土故事。

市场观潮

赵昂

“新消费·爱生活——北京消费季”自6月6日启动,将持续到“十一”黄金周,预计发放消费券122亿元,其中包括22亿元政企消费券和100多亿元企业消费券。

在宏观经济学中,消费券对消费刺激作用是有“乘数效应”的,即消费者的一次消费,可能引发多次连锁消费行为。比如消费者使用1元消费券,有可能延伸出10元的社会消费额,用有限的资金撬动“大消费”。这次北京消费券的“乘数效应”也是明显的,有的区出现了1元消费券拉动19元消费的情况,且受益商家超过半数街边小店。之前其他城市发放的消费券,也有较为显著的“乘数效应”。

不过,在“消费券热”的背后,有一个事实不容忽视,就是消费券不是“凭空产生”的,消费者被减免的款项,其实是有人在为之买单。比如这次北京消费券的筹措模式,就是采取“政府补一点、平台贴一点、企业让一点”的方式,也就是说,消费者省去的钱,由政府买单,或交易平台补贴,或者是企业让利。疫情期间政府的公共收入和各类企业利润都受到影响,在这基础上补贴让利,让出的每一分钱都实属不易,各地在消费券发放的额度和时限上,都要考虑到公共财政和行业企业的支撑能力。相对于2018年北京市1.17万亿元的社会消费品零售总额,122亿元只是个小数字,但能拿出这些已属不易。

换言之,消费券要更多地起到“发令枪”的作用,其最大的“乘数效应”,是唤起消费者尘封已久的消费意愿,和商家长期经营下去的信心,让消费规模逐渐恢复常态。其效果不在于当次交易本身,而在于消费者能否重新形成消费习惯,行业内的商家能否普遍收支正常。

从这个角度来说,消费券不等于简单的优惠券,不等于过去的打折,也不是单纯的“一锤子买卖”,让消费券在消费者信心和习惯上也能发挥“乘数效应”,需要各方配合。

比如,很多地方消费券多为电子消费券,刺激的行业多为年轻人喜欢的消费场所,培育消费习惯的年龄层有限,能否动用社区力量,发放纸质消费券,助力恢复中老年消费者的消费信心,也帮助针对这些消费群体的商户?再比如,商业业主方能否对消费者在商场停车、积分等方面予以优惠,以吸引更多消费者上门,最终让商场内的商户普惠得利?各方一起“多出一点力,多让一分利”,消费的“活鱼”才能养起来。

消费券的火热,只是商业复苏的开始,其“乘数效应”能发挥多大,最终将在发券几个月后,才得以检验。

能否让消费券起到『发令枪』的作用

“新基建”新场景：大件物流首个智能无人仓启用

本报讯（记者 丁军杰）6月14日，日日顺物流建成的大件物流首个智能无人仓正式启用，行业人士、媒体记者一同参与启动仪式并参观了该无人仓。

位于日日顺物流即墨产业园的该智能无人仓，不仅在行业率先集中应用全景智能扫描站、关节机器人、龙门拣选机器人等多项智能设备，还采用了视觉识别、智能控制算法等人工智能技术，充分展示了日日顺物流布局“新基建”的最新成果，为行业打造了场景物流发展新标杆。

据了解，冰箱、空调、热水器等大件产品与老百姓的生活密切相关，但由于体积大、易损等特点，仓储环节难以实现自动化、无人化运作。作为定位于居家大件物流领导品牌的日日顺物流，立足用户体验需求，在智慧领域布局起步早、起点高，在建成全国首个大件物流智能仓等基础上不断迭代和创新，如今建成了大件物流首个智能无人仓。

智能无人仓中除了大量应用领先的智能装备，还拥有一颗“智慧大脑”——场景物流生态云平台。在这颗“智慧大脑”的指挥下，所有智能装备以三维数字孪生进行管理，8大核心系统获取所有运营数据，实现所有环节智慧运行、匹配。这个智能无人仓也是一个无人化的“黑灯仓”，可以24小时不间断无灯作业。

在启动仪式现场，中国物流与采购联合会副会长贺登才表示，当前处于消费升级时期，新消费需要新物流，新物流需要“新基建”，此次的大件物流首个智能无人仓是“新基建”的创新力作。这也证明了，日日顺场景物流以“有限的场景，无限的连接”、“无人的仓库，有情的服务”、“有数的位次，无数的迭代”，再次走在行业前列。

据介绍，不同于传统物流将产品送到即可，日日顺物流深度连接用户、工厂和20万服务兵，构建了一个全流程零距离交互的场景生态平台，可以及时获取用户反馈，推动各个环节围绕用户在不同场景下的多样需求，提供场景物流方案并不断迭代。

如今，用户可以在日日顺物流享受按约送达、送装同步、成套送装等场景物流服务，完成从用户到终身用户的转变。

通过打造用户最佳体验，日日顺物流沉淀了大量的终身用户。在日日顺物流构建的场景物流生态圈中，吸引了宜家、林氏木业、雅迪、亿健、卡萨帝等3000多家跨行业、跨领域的优质生态方加入。在生态圈中，各方围绕用户需求不断迭代代偿，并获得增值分享。

日日顺物流负责人表示，眼下，“618”消费季的用户热情已经燃起，日日顺智能无人仓的启用，将让更多用户享受到更加极致的场景服务体验。



银川:开在“家门口”的扶贫车间 张家界:土家织锦工网上卖非遗产品

上图:6月11日,银川,在永宁县原隆村闽宁禾美扶贫车间里,工作人员在直播平台销售宁夏特产。据了解,该扶贫车间按照“企业+扶贫车间+贫困户”的模式,让农村贫困劳动力就近转移就业,实现赚钱顾家两不误。 于晶 摄/视觉中国

右图:6月10日,在湖南张家界市武陵源区垂幺妹土家族织锦基地,织锦工人在制作土家族织锦产品。企业一方面加大市场日常产品销售推广力度,一方面积极与电商平台合作,通过网络直播的方式向消费者直观展现非遗特色商品。 吴勇兵 摄/视觉中国



在社会生活的每一个场景里,数字经济已经开始渗透其中

数字经济激发新活力

本报记者 吴锡恩

在便利店,刷一下脸就能支付;在家里,一部手机一台电脑就可工作;出门办事,数据代替人工“跑路”,节省了大量时间成本……人们越来越习惯于这样数字化、网络化、智能化,在虚拟生产和生活方式上形成了新的轨迹,实际上这一切都缘于数字经济的发展。

新冠肺炎疫情发生以来,以互联网为代表的数字经济异军突起,表现出强大的生命力,也成为对冲疫情影响、促进经济企稳回升的重要力量。疫情让数字经济抓住了机遇,传统产业也被推动着向数字化转型、智能化升级。据中国信息通信研究院预测,2025年,我国数字经济规模将达到60万亿元。

发展势头强劲

“您好,请扫码,并出示您的行程卡!”防疫期间,这样的场景许多人都熟悉,健康码也成为人们生活不可或缺的存在。实际上,这正是通过大数据,实现“一码在手”,科学防疫。

一场突如其来的新冠肺炎疫情,让电商成为最有发展潜力的行业。时下,网络直播带货让各地特色商品产销两旺。“我们的销售量增长了3倍,团队人数也越来越多,获得了较好的收益。”乌鲁木齐一位从事跨境电商的店主告诉记者。

“我们已经建了几个海外仓,出口企业可提前将货物批量发往国外仓库,再通过互联网接受电商指令,使产品实现当地销售、当地配送。”野林猫跨境电商平台负责人介绍,近年来线上交易额持续增长。

据商务大数据监测,一季度电商直播超过400万场,100多位县长、市长走进直播间为当地产品“代言”。国家统计局数据显示,今年1至4月,实物商品网上零售额同比增长8.6%,占

社会消费品零售总额比重达到24.1%,同比提高5.5个百分点。

其实,蓬勃发展电商只是数字经济发展的一个缩影。如今,物联网、大数据、云计算等技术已运用于经济社会各个领域,为复工复产提供了强大活力。

数字经济成为经济高质量发展的新引擎。近日,福建省经济信息中心发布了2019年福建省数字经济发展指数评价结果。全省数字经济发展指数达72.09,数字经济规模突破1.7万亿元,增速近20%,占全省GDP比重超过40%。在新疆,数字经济规模由2013年1056亿元增长到2019年的3450亿元,年均增长37.8%;占GDP的比重从12.7%增加到24.7%。新疆数字经济增速显著高于同期GDP增速,已成为促进丝绸之路经济带核心区经济高质量发展的重要力量。

助推产业发展

数字经济目前主要的贡献点在消费业,由于数字技术快速发展,人们的消费方式、消费需求发生变化,拉动了虚拟市场的消费,激发了网上市场的需求。实际上,网上零售额的高速增长,只是数字经济的一个重要的观察切口。如今,数字经济背后是各行各业以大数据、云计算和人工智能为主导的升级改造。

一个鼠标即可以控制一个养殖场。在新疆华凌农牧科技开发有限公司,通过云端牧场数据平台,可对牛羊养殖过程中的饲喂信息、防疫信息以及全过程的监控信息进行收集和上传。基于互联网与大数据技术的“云端牧

场”,采集的信息覆盖至每一只羊、每一头牛的饲喂过程及各环节监测信息等。

数字经济不仅自身创造经济价值,其先进的发展理念和生产技术已融入传统产业,加快了传统产业改造提升。完善大数据基础设施建设,集聚和扶持大数据企业落地发展壮大,不断提升大数据的应用服务能力,在信息化大潮中谋求新的发展。目前,新疆已初步形成以软件和信息技术服务业为基础,以电子信息制造业、通信服务业为增长点,以物联网、云计算、大数据、电子商务带动融合应用的发展格局。

新疆金风科技搭建起了风电智慧运营体系,开发应用系列信息化平台,采集、传送和分析风电场运营数据信息,生成具有智能分析、故障预警、专家支持、知识共享等功能的智慧运维服务支撑平台。在新疆建立了超算中心,形成线上智能监控、线下高效执行的智慧服务运维模式,保障机组稳定运行的同时,提升风电场发电量。

新能源源股份有限公司不断深化信息技术与制造业深度融合应用,建成国内首个高纯晶体硅材料智能工厂,使得生产效率提升28%、运营成本降低25%、产品研发周期缩短30%、能源利用率提高15%。今年,该公司和中国联通新疆分公司合作,将以智能工厂为载体、关键制造环节智能化为核心、端到端数据流为基础、网络互联为支撑,进行5G+工业互联网领域的创新应用研究。

点燃数字经济新引擎

近日,《中共中央国务院关于构建更加完