肃宁青年刘长领从家具产业转战渔具电商行业实现二次创业，通过自建工厂，严格品控，打造高端品牌，让自家产品作为业界代表向国内外嘉宾推荐，他还建设直播基地，抢抓电商直播先机

做靓品牌 “云端”扬名

本报记者 吴 梦

电商直播 渔具销售淡季不淡

寒冷的冬季让很多垂钓爱好者无奈地宅在家里，也让众多渔具企业的生产销售进入淡季。但在肃宁县河北留善寺镇东堑村的电商直播基地内，刘长领却依然忙碌，他带领团队每天直播超过10小时，带动周边渔具企业生产销售实现淡季不淡。

“能够实现渔具销售四季兴旺，主要是我们率先抓住了电商直播销售的先机。”刘长领笑道。

今年45岁的刘长领，在家具行业内闯荡20年，是当地知名的家具经销商，看到家乡渔具产业快速兴起后，商业嗅觉敏感的他开始筹划二次创业。

2017年，通过向做电商的朋友学习，加上货源、物流等优势，刘长领开始涉水电商领域。“我们这里是渔具产业聚集，拥有产业优势，主打工厂店，可通过电商渠道以高性价比产品开拓市场。”刘长领说。

同时，刘长领还敏锐地抓住电商直播的先机，当同行仍在固守传统电商销售模式时，他已在业内率先开启直播。

一招鲜，吃遍天。通过电商直播，刘长领的产品销售实现了快速增长，不到半年时间，就成为业内知名的淘宝渔具电商。到了冬季，在同行进入销售淡季时，他的店铺销量仍然可观，同时带动周边多家渔具企业为他代工生产。

品牌引导 带动产业突围

正当刘长领在电商市场快速成长时，市场天花板却日益逼近。

“由于当地没有成熟的品牌作依托，加之多年来相关企业产品品质控制不严，大家普遍依靠低价竞争，造成沧州的渔具在业内口碑不佳，很难卖出高价，我们辛苦一年也赚不到多少利润。”刘长领感慨道。

为了改变不利的市场地位，刘长领从头开始做品牌。

“我先建立自己的工厂，从原材料开始提高产品质量；同时，还注册了品牌‘青鲟至尊’，尝试通过品牌+品质实现市场突围。”刘长领阐述自己的市场策略。

品牌注册下来之后，刘长领还通过加大直播力度，在各大电商平台推广品牌，每天超过10小时的直播在快手、抖音、淘宝、京东等平台为消费者提供购买参考。同时，他还将宣传渠道转移至线下，在央视投放广告，赞助湖南、江苏、浙江、湖北等各大卫视的垂钓比赛节目……通过鱼塘打比赛、钓鱼网红宣传等，推动品牌的知名度与日俱增。

一分耕耘一分收获。通过线上线下“两条腿”走路，“青鲟至尊”品牌知名度提高，推动销售业绩逐年递增。“我们赞助一次比赛，当天的销量就能轻松超过10万元，后续还能拉动相关产品持续销售，更为重要的是产品的好品质，让消费者入脑入心。”品牌建设成为刘长领事业发展的加速器。

随着品牌知名度的提高，企业的经营规模也日益扩大，但困惑也随之而来——供应链不畅成了困扰事业发展的新难题。“产品销量快速增长，工厂产能有限，无法满足客户需求，销售断档将宣判店铺死刑；采购周边企业产品，品质参差不齐。”

打造电商直播基地 带动大家共同致富

为打通供应链，刘长领经过多番考察，找了几家合作企业代工。为保证产品质量，他通过供原料、控工艺、验产品等方式，确保出厂渔具的品质跟自家工厂保持一致。

目前，“青鲟至尊”已经拥有21个系列上百种产品，刘长领的工厂生产2个系列，剩下的19个系列由指定工厂合作生产。

进过几年的打造，“青鲟至尊”已经成为业内知名品牌。2020年第八届中国淘宝村高峰论坛在肃宁召开，“青鲟至尊”品牌作为当地产业代表，向到会的国内外嘉宾进行了现场展示推荐。

目前，刘长领的直播团队发展到20多人，同时带动600多名主播销售当地的渔具产品。

在自己电商事业做得风生水起时，刘长领不忘帮助当地的电商新人。2020年，他投资近百万元，建设了“青鲟与至尊”电商直播基地，内设5个直播间和渔具展厅，为电商新人提供直播场地、货源，并对其进行培训，带动当地电商产业发展。

“一人富不算富，带动全村致富才叫富。我们现在打造电商直播基地，推广电商直播，就是帮助大家不出家门就业致富。”刘长领笑着说。

为进一步推广当地渔具产品，打造业内知名的产业聚集区，目前，刘长领又带领伙伴们开始将销售渠道向线下推广，通过和线下实体终端店合作，进一步打造品牌知名度。

创客朋友圈

新鲜鸡蛋走下流水线

传统养殖产业中企业分散、规模较小，繁重的工作和较低的经济效益让企业叫苦不迭，但当下大数据赋能、人工智能助阵，让沧州企业在提高产品品质，增加效益的同时，实现了绿色养殖；再通过云计算，实现分散养殖、一体化管理，让人们从日常繁重工作中解脱出来

企业上云 实现绿色养殖

——沧州智慧农业探析（三）

本报记者 吴 梦

大数据分配任务 让你“无脑工作”

1月19日上午8时，东光世江养猪场负责人张世江准时来到猪场，他掏出手机，点开名为“猪立方”的APP，浏览完APP安排的今日生产工作后，开始给工人们分配任务。

“现在养猪太简单了，每天早上，手机APP都会将一天的工作内容安排得明明白白，并及时推送过来，大家按着做就可以，再也不用操心什么时候打疫苗、给哪头猪用什么饲料了！”张世江笑着说。

张世江所用的APP是由河北世窗信息技术股份有限公司开发的一款生猪养殖管理软件，它就是一个生猪养殖备忘录，依托大数据，根据一猪一户口规定，按照养殖户的录入信息，后台汇总分析后，每天清晨定时向相关养殖户推送每头猪的养殖工作，指导养殖户实现科学养猪。

“我这儿有800多头猪，而且种猪、仔猪、育肥猪等情况各异，根据政府关于生猪养殖一猪一户口要求，注射疫苗前，2名工人每天早上光查阅养殖卡上的信息就要2小时以上，到了下午也不一定能注射完。”张世江说，“现在好了，哪头猪什么时间需要注射疫苗，APP内都给列出来了，2分钟就能了解清楚……”

此外，每头母猪的生产周期、每头仔猪饲料配比和养殖要点、养殖疾病的防治时间和用药等都说得明明白白，帮助养殖户省下了大把的时间和人工。

“当时，县里农业局推荐这款产品时，我还有点犹豫，用了之后感到对我们养殖户帮助很大，现在碰到同行，我都会主动推荐。”张世江兴奋地说。

人工智能上阵 一人管一个鸡场

大数据帮助张世江从忙碌的养殖工作中解脱出来，同时现代科技的助力也让养殖户们体会到智慧农业的魅力。

1月20日上午，在黄骅市羊二庄镇一处蛋鸡养殖场内，10多名工人正在忙碌地收着鸡蛋，但在10多公里外的黄骅市旧城镇德尚养殖场内，却看不到一个工人，只有负责人李建华在巡视鸡舍。

“我这是2020年新建的鸡场，3栋鸡舍，日产蛋2.5吨左右，由于采用人工智能管理技术，用工很少，平时主要工作就是往系统内添加饲料和将鸡蛋运往蛋库，我一人就能管理过来。”李建华微笑着。

“我们采用了目前国内最先进的智能化立式养殖模式。”李建华进入养殖车间，他轻轻按下按钮，传送带缓缓启动，托着干净的鸡蛋匀速来到了装盘台前。

再次轻轻按下按钮，自动喂料机缓缓滑行，自动清粪机快速将鸡粪清送出去……一排排机械化的鸡笼井然有序地运作着，喂食、供水、清理鸡粪、捡蛋、运送鸡蛋等工作全部机械完成。

“日常这些工作都由系统智能控制，按照程序自动化完成，并不需要人工干预，只有在出现故障时才手动操作。”李建华演示说明设备的运行情况。

立式养殖模式与传统的梯形养殖相比，蛋鸡的生长环境、蛋的品质等各方面都得到了保证，还可以节约大量的时间和人工成本。

除此之外，鸡舍的智能控制系统，可以监控和调整鸡舍的温度，一旦鸡舍内温度低于25℃，系统就会启动供暖系统，保证鸡舍温度；同时，鸡舍内如出现氨气超标，26台风机就会自动启动，保证鸡舍空气流通。夏季如果遇到高温天气，鸡舍内降温水帘自动启动，达到降温效果。

记者发现，这里虽然有5万只蛋鸡集中饲养、封闭管理，但现代化的车间干净整洁，几乎闻不到鸡粪味儿。

科学养殖，让李建华的蛋鸡长得健康，产出的鸡蛋个大、饱满、品质好，目前产品全部供应青岛市场。

内鸡防疫正当时

采集奶牛养殖数据

自动收蛋省人工

养殖地图 养殖企业科学决策

智能养殖，提高了产品品质，增加了企业效益，同时养殖数据上云，让分散养殖实体实现产业一体化管理。

在沧州高新区河北优远信息科技有限公司内，一张电子地图正在不断显示沧州及周边城市生猪养殖状况的变化情况，地图上各种数据以不同颜色时时呈现，让在场的多位养殖企业负责人对沧州生猪的养殖情况一目了然。

“这就是2020年我们研发的新产品——养殖状况分析平台，目前养殖企业可以在平台上通过数字地图形象了解并掌握相关区域内生猪养殖情况。”优远科技研发总监许鑫磊说，“同理，蛋鸡、奶牛等养殖企业也可利用这一平台，了解相关产业在一定区域内的发展情况。”

近年来，随着国内禽畜养殖规模不断扩大，禽畜间疾病传播日益频繁，常常给广大养殖企业造成重大经济损失，如何控制和预防各种禽畜疾病在各个区域的传播，就变得日益重要。

2020年，优远科技和国内知名畜牧养殖企业合作，推出了这款养殖状况分析平台，它是针对畜牧业疾病防控而推出的整体解决方案组件之一。目前，平台通过技术集成，实现了生猪养殖规模和各种疾病的发生情况的地图显示，目前正准备将蛋鸡等养殖数据收入其中。

许鑫磊表示，“养殖地图”系统通过大数据、物联网、云计算等方式，实现生猪养殖数目和各种病情数据的快速上报、动态汇总、智能分析、敏捷报表等功能。平台结合GIS（地理信息系统）技术，通过在线地图的方式呈现病情传播、扩散的历史数据及当前状况、未来情况预测，辅助相关机构进行决策。

“平台上线1年，取得了养殖企业普遍认可，在病情信息报表的制作、病情情况的通报、预警、决策等方面起到了明显的提升作用。目前，平台正准备在全国范围内推广，可以根据客户需要将蛋鸡、奶牛等禽畜数据应用其中，可供各类养殖畜牧企业使用。”许鑫磊说。

此外，平台还能针对单个养殖企业或场地进行系统监控，为相关研究提供动态数据支撑。

风口

洞见

企业家精神

2020年，无数中小企业总结出什么是企业家精神？当灾难到来的时候，那个敢于拿起刺刀第一个冲出战壕的将军，就代表着企业家精神。

——优信集团董事长 戴 琨

越是在艰难时刻，企业越是趋向于采取保守、收缩策略，这是人性规避风险的天性使然。而其实，越是艰难时刻，越是蕴藏着巨大机会，就像那句话说的——乾坤未定，你我皆是黑马。

——海尔集团首席执行官 张瑞敏

“商业向善”，其实就是一种对社会的责任。回到商业领域，无非就是企业做好本职工作，让产品更优质，更受用户喜欢，让公司做大，为社会提供更多饭碗，并不断解决社会难题。

——翰澜书院创始人 张肇麟

品 牌

现在追求大而全的企业，很多都面临发展问题，而那些更专注的品牌，更能占领用户心智，也更能形成护城河效应。因为他们“小而美”，专注一个细分市场做深做透，哪怕这个领域在外人看来非常地小，但在互联网的“长尾理论”下，也找到了很大的生存空间。

——深圳瑞科慧联总经理 禹 凯

人口的红利消失了，“精神”的红利正在展开——未来的成功品牌，一定要牢牢锁定城市的主流消费群。品牌想收获最能代表中国未来消费势力的人群，最有效的办法就是打进两个族群：“95后”“00后”和精众人群。

——分众传媒董事局主席 江南春

创 新

创新要与市场需求相结合。技术创新的主体是企业，而企业的最终目标都是要赚钱的，因此企业的研究对象就得符合市场需求，不能搞一些完全用不到的东西，否则即便是一个创新产品，也得不到社会的认可。

——振华重工创始人 管彤贤

创新的关键在于领军人物，企业里要有大领军、中领军、小领军，这些领军人物要具备足够优秀的特质：有渊博的知识、有顽强的毅力、有百折不挠的韧性，敢为世界先，敢于接受失败和挑战，善于总结经验，敢冒险并且把风险控制在可控的范围内，能埋头苦干等等。

——福耀玻璃董事长 曹德旺

在团队开展创新工作时，领导要和他们讲清楚前进的方向是什么，并为他们排忧解难。作为领导，当大家遇到麻烦和困难时，必须要及时出场。领导是搞后勤的，不懂不要紧，得把懂的人推上去干。

——安踏集团董事局主席 丁世忠

管 理

干部都是拆出来的，把一个大部门拆成几个小部门，几个小部门里就成长起来几个干部，有些能干的，直接把小部门干成了大部门，业务发展，队伍也成长了。

——华夏基石副总裁 张小峰

管理能解决的是企业内部打破利益结构，打破组织板结，打破人才板结。所以你要关注人和组织、人和业务的同频共振。人才盘点以后，去调整那些不顺手的东西，然后把整个组织规划到合理的状态，像战车一样源源不断地往前推动。

——华为公司总裁 任正非

企业经营中需要经常反思和复盘，他们就像竹子的节，多一个节，竹子就牢靠；就像鱼网的结，多一个结，渔网就能多打鱼。

——五星控股董事长 汪建国

个人观点仅供参考