

肃宁青年李海潮，从传统电商转战直播电商，巧打时间差，用接地气的土味聊天直播吸引粉丝、聚集人气，再用大数据挖掘不同消费者需求，实现精准销售。

土味直播 另辟蹊径

本报记者 吴梦

“错峰+土味”巧吸粉

“老铁们，欢迎大家光临我的直播间，今天我们再聊聊高碳钓竿，同时直播过程中会不时送出各种福利，亲们要多关注呀！”

3月30日上午8点，肃宁电商李海潮准时站到手机前，开始了一天的直播。

现在虽是渔具销售的淡季，但李海潮还是坚持每天上午开播，这为他吸引了众多粉丝。

“事情都有两面性，晚上关注直播的人多，同时直播电商也大多集中在晚上上线，分流导致我们这样的小主播没了流量。上午主播大多在休息，我这时直播，观看的人虽不多，却能聚集有限的流量，意向客户集中，拥有很高成交率。”李海潮说起他的生意经。

有趣的是，李海潮通过土味直播也圈粉无数。

“随着近年来直播电商兴起，很多主播如相声演员通过脚本练习实现直播话术带货，但时间一长，消费者就有了审美疲劳，我这用家常聊天的方式直播，还时常夹杂着肃宁方言，虽然土味十足，但像爽口小菜，亲近、随和，容易被大家接受，拉近了彼此间的距离。因此在直播中，和粉丝聊天成了我的主要任务。”

此外，为了展示产品的好品质，李海潮还和伙伴们常常进行现场垂钓直播，用实景征服消费者。

轮胎、红砖、鲫鱼等不时出现在李海潮的直播镜头中。

“老铁们，今天我们钓一只轮胎，看看这只钓竿能否钓起15公斤的重物。”说完，李海潮抛出鱼竿，勾住不远处的一只黑色轮胎，收线、起竿，轮胎被缓缓拉起，成功！

“现在，钓轮胎已经不稀奇了，我们还去大厂县钓过50多公斤的鲫鱼呢！”

大数据画像 实现精准营销

巧打时间差加土味直播，让李海潮的渔具生意做得风生水起，高峰期，一场直播能销售400余单，让他连说多个没想到。

38岁的李海潮是一位地道的农民。为了谋生，他进过工厂、当过司机。2019年，一次偶然的机会，李海潮参加了肃宁县举办的电商培训会，从此萌生了电商创业的想法。

“我所在的肃宁县河北镇是渔具产业聚集区，当地产业优势明显，而且通过大家的共同努力，当地渔具+电商产业方兴未艾，还带动起物流、包装等周边产业发展，因此打定了主意——网上卖渔具。”

说干就干。李海潮很快在淘宝平台注册了一家店铺，希望通过产地优势开拓出一片新天地。



李海潮直播展示渔具品质

理想很丰满，现实却骨感。

淘宝店铺由于没有流量，每天只有几单生意。同时，没出货量，拿货成本居高不下，更是让他举步维艰。

这时，通过参加电商培训，李海潮发现，其他行业的卖家用大数据为潜在客户精准画像，帮助卖家将心爱的宝贝直接推荐给粉丝，实现了精准营销。

大数据画像，让李海潮打开了新事业的大门。通过数据分析，他发现，当前季节，东北地区的钓友喜欢竿体稍硬一些、而长江以南的朋友则喜欢手感好一些的钓竿。

通过大数据，李海潮实现了精准营销，店铺销量从每天20余单很快增长到100单、200单、300单……同时，数据支持，也让他的选品更加有的放矢。

在“尬聊”中积攒人气

近年来，随着直播电商兴起，李海潮也开始转战直播电商，店铺先后入驻快手、抖音等平台。

“现在正是直播电商的红利期，直播可以更好地展示商品，拉近卖家与消费者的距离，实现个性化营销，因此大家纷纷加入直播大军。”进军直播电商让李海潮再次敲开了新事业的大门。

可不成想，第一次直播就被当头浇了一瓢凉水。

由于没流量，没有人光临直播间，李海潮一人尬聊了一上午。

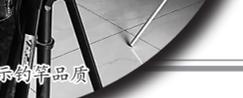
没流量，就卖不出货，让李海潮很上头。“还好有思想准备，直播初期有一段尴尬期，无流量、无人气，这些都预料到了，不然真心坚持不下来，太尴尬了。”

尴尬期过后，由于善于选品，李海潮直播间很快人流不断，带动产品销售一路走高。

正当李海潮高兴之时，危机也一步步临近。

由于平台账期较长，造成货款不能及时回笼，因此产品销量快速上升，直接带来资金链吃紧。“几十万元货款回不来，就不能给厂家结账拿货，没货只能暂停直播，一停播人气和流量就快速流失，造成店铺无法生存。”

为了打破怪圈，李海潮首先从品牌入手，打造“江尚渔”品牌，通过品牌黏住消费者；同时，与周边生产企业达成品牌合作联盟，通过合作机制减轻资金压力；他还扩大选品范围，通过多品系产品，扩大粉丝购买范围，避免单一产品销量暴涨带来的资金压力。



创客朋友圈



复工复产 按下沧企“快进键”

本报记者 吕坤 本报通讯员 张进 王双 赵华靖 魏新敏

“把被疫情耽误的工期抢回来！”随着抗疫曙光的来临，我市通过“百名党员进企业”实现精准帮扶，启动“企业保姆”机制，全方位帮助企业解决实际问题，为企业恢复生产吃下“定心丸”，助力大家争分夺秒把客户订单赶出来。

精准帮扶 让企业快速恢复生产

3月28日，眼瞅着公司的生产线以最快速度持续稳定地生产，永生运佳(沧州)薄膜科技有限公司副总经理朱海良松了一口气，“多亏了‘百人进百企’活动，帮我们解决了当前疫情防控方面的难题，让公司以最快速度恢复了正常生产。”

永生运佳(沧州)薄膜科技有限公司是从北京落户中国一中东欧(沧州)中小企业合作区的企业，主营新型材料和薄膜的技术研发、生产、销售及推广服务。

与此同时，沧州君乐宝乡谣乳业有限公司也已经开足马力，恢复到正常生产水平，公司总经理李聚泽很兴奋：“我们会争分夺秒把客户订单赶出来。”

这几天，为有序恢复正常生产，渤海新区中捷产业园区第一时间开展行动，在全区范围内开展“百名党员进企业”帮扶活动，对全区企业实行“全覆盖、无死角”式包联，百余名党员干部走进车间，“零距离”了解企业经营状况，一对一精准帮扶，解决当前生产和生活中存在的实际困难，指导企业做好恢复生产、疫情防控和安全生产等工作，助力企业按下复工复产的“快进键”，把因疫情耽误的工期抢回来。

同时，园区充分发挥企业服务中心和服务企业24小时热线平台作用，全方位、多渠道了解企业情况，及时解决企业在复工复产中遇到的各类问题。

“我志愿加入党员突击队……”疫情发生后，吴桥县以党建引领，充分发挥62个非公企业党支部战斗堡垒作用，重点企业纷纷组织“党员突击队”，开足马力抢生产。

“我们是突击队，就要铆足劲，把疫情耽误的时间抢回来，把生产进度赶上去！”王鹏是河北艺能锅炉有限公司党员突击队队长，在大家的共同努力下，广西客户的订单已经可以按时交付。

疫情发生后，吴桥县发动近400名企业党员发挥先锋模范作用，组织全县各部门党员志愿者队伍服务企业生产，点对点沟通，实施精准帮扶，协调解决企业在复工复产中遇到的问题和困难，坚持安全有序、一企一案、分类分步，一手从严抓防控，一手精准抓服务，全力保障企业和时间



赛跑抢生产，奋力夺取一季度生产“开门红”。各非公企业党组织充分发挥组织优势，织密织牢复工复产安全网，争分夺秒抢工期，确保生产平稳安全高效。

“企业保姆” 为科技企业复产吃下“定心丸”

扫码、测温、登记，在经过一系列操作后，河北乾威钢管有限公司的工人们有序进入厂区，返回车间工作岗位。

河北乾威钢管有限公司是“专精特新”小巨人规上企业，集研发、生产、销售于一体，专业生产JCOE大口径直缝钢管。到目前为止，公司3月份的订单已超过4万吨。为帮助企业尽快复工复产，盐山县经济开发区管委会适时启动“企业保姆”机制，安排专人进驻企业，全方位帮助企业解决实际问题，为企业恢复生产吃下“定心丸”。

同样，“企业保姆”也进入位于南皮的沧州惠邦机电产品制造有限责任公司。作为专精特新“小巨人”的惠邦，设备已经开始全负荷运转。

公司行政副总经理曹金生表示：“复工复产后，惠邦在严格落实各项疫情防控措施的基础上，力争尽快恢复产能，使各项订单顺利交付。”

沧州各县市按照当前疫情防控要求，结合本地实际情况，对县域内规模以上工业企业、省级以上专精特新企业、高新技术企业、省市重点项目优先保障复工复产，相关职能部门实行分片包干，面对面指导企业做实做细疫情防控各项工作，督导各企业建立员工健康档案，做到返岗职工“一人一档”，全面落实防疫工作要求，对仍居高风险区的工人，要求暂不回企；充分利用多种渠道，宣传病毒防范常识，为复工复产打好“防疫针”。

同时，各地还成立督导组，深入园区和恢复生产企业，督导落实园区属地责任和企业主主体责任，检查防控措施是否到位，帮助企业解决复工复产过程中的实际困难，特别是工人回企、原材料运输等方面的问题。对存在问题的园区企业提出整改时限，建立驻企联络员制度，全天候巡察。

南皮县经济开发区社会事务局局长周思荣表示，南皮一方面选派得力的党员干部，指导企业做好复工复产工作，派驻工作组督导企业做好复工复产的保障，同时，实施“政企同声”，协助企业做好复工复产的宣传工作，助力企业共度时艰。

“菜篮子” “无接触”流程供应市场

3月30日凌晨3点，天还未亮，盐山县新发地果蔬批发市场内，“全



副武装”的工作人员已经开始了一天的忙碌。

肉、蛋、粮、油，各种蔬菜、水果……在经过工作人员消杀后分装装车，然后送往全市各大商超门店。

疫情发生以来，盐山坚持疫情防控、保障供应两不误，果蔬批发市场强化“内增外调”，一方面提前组织货源，想方设法畅通运送渠道，另一方面加大蔬菜等商品的采购力度，做好供应保障。

疫情发生以来，我市各大商超备足货源积极应对，借助“线上下单+线下配送”的模式，通过电话接单、线上商城接单、微信社区团购群接单，充分发挥互联网、微信群便捷高效“无接触”优势。顾客下单后由接单商超直接配送到小区门口，通过居民自提或者志愿者分发到居民家门口，全力保障市民蔬菜、禽蛋、米面等民生必需品需求。

在保障民生的同时，商家的线上线下融合进一步完善，不少商家更是根据现有货源搭配出了“套餐”，在满足消费需求的同时提升了配货及配送效率。

此外，我市各级妇联还开展“巾帼助农”活动，保障菜篮子供应市场。

任丘市妇联利用春耕节点，抓紧复工复产，组织引领广大妇女群众爱农兴农助农，依托“妇女微家”等示范基地，开展“巾帼助农”特色活动，进农家、干农活，鼓励支持妇女大力发展巾帼特色产业，全力帮助农村妇女增收致富。

任丘市于村乡五官淀的大棚家绿农场是一个“蔬菜妇女微家”。3月26日，几名妇女菜农在农业大棚里忙着种植蒲公英、维护小西红柿和西瓜。农场负责人郭秀杰说：“农场现有10名妇女菜农，在30个蔬菜大棚内种植甜瓜、草莓、小番茄、葡萄等果蔬。疫情以来，我们严格按照防疫措施，规范作业，为保障‘菜篮子’出力。”



智能制造

智能制造不一定要从生产端开始数字化，也可以通过互联网洞察到用户的真实需求，再来反推生产过程，实体经济与数字经济的融合。无疑是中国制造业进一步转型升级的新引擎。

——方太集团副总裁 孙利明

在互联网、物联网和人工智能出现后，“无人化”开始兴起。只有一双双“手”的企业，怕在未来也没有出路。本质在于“人”之所以为“人”，并不是因为一双手，而是为人所独有的“创造性”和“关爱心”。所以，越是“无人化”时代，作为“人”，反而越重要。

——海尔集团荣誉主席 张瑞敏

创业

选择比勤奋重要，方向比努力重要。创业就是要走一条别人没有走过的道路，大胆去创新，大胆去创造。

——高瓴资本创始人 张磊

现在为什么创业很多不成功？就是因为水烧到了90摄氏度，最后一把火你不烧了。不烧了，就前功尽弃。

——洽洽瓜子董事长 陈先保

真正厉害的创业者，要寻求时代的大趋势，而不是指望自己多牛逼。创业的时候要多想时代，才能找到一个没人做的蓝海，不然往往找到的是沙漠。

——上海交通大学教授 何帆

好企业

“好公司是健身房，坏公司是养猪场”。健身房是你干的时候很累，干完之后爽；养猪场是去的时候爽，走的时候被宰掉。

——五星控股集团董事长 汪建国

好企业，都是冬天的孩子。想要穿越冬天，来到春天，企业必须像孩子一样：有活力，有能力，有毅力。

——创业酵母创始人 张丽俊

企业文化

任何一个伟大的企业都是有文化的，说白了就是愿景、使命和价值观。如果一个公司没有文化体系，没有文化传承，这样你是很难做大的。

——华与华公司董事长 华杉

企业文化是方向标，引领大家共同前进，因此我们主张什么、反对什么都要跟员工讲清楚；企业文化是黏合剂，我们要共同使命，有共同的愿景；企业文化是定心丸，一群人、一件事、一起拼、一定赢。

——百果园集团董事长 余惠勇

管理

企业运营中领导力优先于组织能力，因为组织就是由个体所组成的。你的组织能力要强大，实际上取决于每一个管理者的领导能力，因此领导力要优先于组织能力。

——北京大学教授 杨壮

一个有活力的组织中，领导要冲在前面，要承担责任，领导的“导”是导向，要给团队方向，要给团队制订目标。更重要的是，领导不是地位、不是权力，是责任。

——美的集团中国区副总裁 魏志强

忠诚，不是企业对员工的要求。忠诚，是员工对企业的打分。你对员工好，他是知道的。不然他心里只有一句话：不值得。

——碧桂园创始人 杨国强

个人观点仅供参考