

低价日化品引流，带动编织品销售，每次直播都能吸引过万人关注。河间残疾青年巩艳坤通过直播销售，将手工编织品卖向全国，并在省“魔豆妈妈”创业扶贫大赛上获得三等奖——

“织鞋西施” 创业三级跳

本报记者 吴梦 本报通讯员 陈双双

一场直播 2.6 万人次流量

“大家好，我是巩艳坤，很高兴能够再次和大家见面，谢谢大家的支持……”

11月7日，河间残疾青年巩艳坤准时坐到手机前，通过快手平台开始直播。

“今天第一款和大家分享的是我刚刚完成的一款手工编织的鞋子……如果有感兴趣的朋友，可以点击小黄车下单。”

在之后的直播中，巩艳坤一边与粉丝拉家常，用唱歌等才艺表演活跃气氛，一边推销自己的编织品和时尚口罩等产品。

一场直播，让巩艳坤吸引来2.6万人次的流量。

巩艳坤表示，虽然自己没什么才艺，直播时也不像很多网红那样能活跃气氛，但通过高性价比的商品组合，让很多粉丝在直播间内找到了自己喜欢的宝贝，因此每次直播都有不错的收入。

2018年，巩艳坤开始在快手直播中销售自己的编织品，希望通过直播销售带动工厂发展。可没成想，首次直播销售，让她尴尬不已：“很多人关注，但少有人下单。”

“之前通过生活直播，我积累了一定人气，因此第一场直播销售时，很多人进入直播间。但由于手工编织产品价格较高，大家看的多，买的少。”巩艳坤非常苦恼。

后来在与其他达人交流中，巩艳坤发现一些单价低的商品成交率较高。于是，在之后的直播中，她有意识引入一些价格较低的日用品，通过低价日用品引流，带动编织品销售。此外，她在选品时，根据自身特点注重选择那些一件代发的商家合作，尽量减少物流对自己的影响。

低价引流的策略，让巩艳坤的直播销售迅速活跃起来。

残疾姑娘变身“织鞋西施”

巩艳坤说，自己创业成功离不开周围朋友的支持。

今年36岁的巩艳坤是河间市兴村镇油店村人，5岁时意外摔伤，导致高位截瘫。婚后，夫妻俩靠丈夫杨书成打工维持生活。随着孩子的出生，生活压力越来越大。虽然当地政府已把她列入关注对象，重点帮扶，但巩艳坤认为，要脱贫最关键的还是得自己有志气，靠勤劳才能换来好日子。

创业，源于一次偶然。一天，巩艳坤看到一家门市出售手工编织鞋，“这个我也行”

啊，织了鞋来卖，不就能挣钱了嘛！”

说干就干！她网购了钩针和各色毛线，开始动手学起来。两根钩针，一团毛线，巩艳坤看着图纸经常一坐就是半天，为了学习一个新花样，织着织着就到了后半夜。

功夫不负有心人。通过自己的努力，巩艳坤掌握了各种编织技巧。虎头鞋、儿童鞋帽、冬天的棉鞋、夏天的凉鞋……她织出来的产品细密平整、配色好看，样子也新颖，谁见了都爱不释手，乡亲们对她的手艺也是大加赞赏。

创业路就这样蹒跚了出来。巩艳坤常常坐着丈夫杨书成的三轮摩托车，奔波于各个集市推销各色鞋子。

虽然很辛苦，但是夫妻俩很开心。巩艳坤常常笑着说：我很开心能够找到一个自己能干的事！你们不知道，没事干的时候，每天听着钟表嘀嗒嘀嗒走，那日子有多难熬！

热心网友得知后，把夫妻俩的创业故事发到了“朋友圈”，小两口一下就火了起来。很多人被他们自强不息的精神感动，巩艳坤也成为当地的励志网红，被人们亲切地称为“织鞋西施”。

记录摆摊生活成长为网络红人

在众多网友帮助下，巩艳坤很快打开了销售新渠道。

热心网友还建议她每次出摊时，用手机直播自己的日常生活，这样就可以活跃枯燥的摆摊生活，也可拉动手工产品销售。

很快，巩艳坤的身影就出现在各个短视频平台，通过直播记录摆摊生活，让她成长为网络红人。

借助网络，更多人认识、了解了巩艳坤。在社会各界爱心人士的帮助下，巩艳坤还注册成立了河间坤艺编织厂，并通过电商直播扩展营销渠道，她手工制作的拖鞋、凉鞋、儿童鞋、帽子、背包等，成为越来越多的人喜爱的宝贝，她也走进河北省“魔豆妈妈”创业扶贫大赛并荣获了三等奖。

现在，巩艳坤把直播的主阵地放在了快手平台。由于每天坚持直播，每次都有上万人观看，渐渐为自己的手工编织产品积累了一定人气。

为感恩社会，不久前巩艳坤决定在身后捐献器官和眼角膜。得到家人的理解和支持后，她与河间市红十字会取得了联系，表达了想要成为器官捐献志愿者的意愿。“我现在还年轻，身体各器官相对健康。因此我有一个愿望，就是将来在我离开这个世界时，能把一份爱传递下去。”

自强、博爱、奉献，巩艳坤用实际行动表达了对社会和身边亲人的感恩。



智能养猪工厂一角

大数据分析，物联网连接，机器人动手，车间内温度、湿度自动调节，喂料、排粪自动完成。每个车间都是一个独立的集约化养猪场，避免人员、物资交叉流动，有效阻断疾病传播，让分散养殖实体实现产业一体化管理——

养猪车间成“无人工厂”

本报记者 吴梦

物联网管理 机器人养猪

近日，国内一栋26层高的养猪大楼启用，令沧州很多养殖企业负责人羡慕不已。

其实，沧州人身边也有类似的现代智能生猪养殖企业。

在黄骅新好科技有限公司生猪养殖区的一个车间内，3000余头生猪正在愉快地享受着午餐，在旁边照顾它们的是巡视机器人。没有工人在场，整个车间有序运转着。

“我们引入机器人技术，通过物联网、大数据等技术，在整个养殖场内初步构建起了智能化生猪养殖管理系统。”新好科技公司负责人隋亮边介绍边密切关注着

各个车间的运行数据。

目前，各个车间内温度、湿度等可自动调节，喂料、排粪等操作都通过自动化控制完成。每个车间都是一个独立的集约化养猪场，可避免人员、物资等在车间交叉流动，从而有效阻断疾病传播。工人只在必要时进入猪舍进行日常巡查、打疫苗、调整猪栏等。

目前，新好科技母猪存栏3.9万头，3期项目完成后预计年出栏商品猪100万头。同时管理几十万头猪可是浩大工程，为了提高效率、节省人力，公司及时引入了“慧养猪”系统。

隋亮表示，“慧养猪”是新好科技母公司新希望六和股份有限公司研发的一款智能养猪系统。每头小猪在出生后都会获得一个独有的耳标，依据耳标，系统会记录下每头猪的实时信息数据，如当前批次、日龄……

“根据数据分析，管理系统会自动为每头猪制定每日饲养计划。根据计划，智能饲喂系统自动启动，驱动上料线从料仓中配好相关饲料，通过管道输送到每个食槽，供猪采食。同时，环境控制系统会根据猪舍内采集的数据自动启动，让舍内保持25℃的恒温恒湿环境……”

远程大脑 工作安排得明明白白

像新好科技一样，智能养殖正在逐渐推动沧州生猪养殖产业转型升级。

东光世江养猪场是一家经营超过10年的企业，生猪年存栏1000余头。企业负责人张世江每天准时来到猪场，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，大家照着做就可以，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是由河北世衡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，根据一猪一户口原则，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1000多头猪，而且种猪、仔猪、育肥猪等情况各异。以前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，到了下午也不一定注射完。”张世江说，“现在好了，哪头猪什么时候需要注射疫苗，APP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、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。

养殖地图 助力科学防疫

大数据为生猪养殖企业赋能，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了产业一体化管理。

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，地图上各种数据以不同颜色实时呈现，让在场的多位养殖企业负责人对沧州生猪养殖情况一目了然。

“这就是2020年我们研发的产品——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区域间传播，就变得至关重要。

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



养殖场废物无害化处理

过技术集成，实现了生猪养殖规模和各种疾病发生情况的地图显示，并准备将蛋鸡等养殖数据也收入其中。

许鑫磊表示，“养殖地图”系统通过大数据等技术，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。

“平台上线不久，就得到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，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场企业或场地进行系统监控，为相关研究提供动态数据支撑。



高端品牌的核心是“以人为本”

溢价带来的利润是高端品牌的重要追求，但最为根本的，还是在于高端品牌能够给人们带来更高品质、更美好舒适的体验，这才是品牌高端化发展的终极意义。高端品牌的核心，在于“以人为本”。

——方太厨具董事长 茅忠群

一个真正用心做高端品牌的企业，追求高利润就可以预留更高比例的技术升级和产品研发费用，不断地对产品进行迭代升级，从而为用户创造更大的价值，带来更好的使用和服务体验。反过来看，这样的高端产品也会愈发受到用户的青睐和信任。

——中国上市公司协会会长 宋志平

打造中国人自己的高端品牌，产品降价与否并不重要，企业应该打“价值战”不打“价格战”。

——华为公司轮值董事长 徐直军

高端品牌是以人为中心，为用户提供解决实际问题的、改善生活的好产品，从而创造和引领用户价值。以此为目标的、高端品牌，也必将赢得“人心红利”，从而反哺品牌的进一步发展，这才是一个高端品牌成长壮大的正路。

——vivo影像副总裁 于猛

企业文化是企业的核心价值观

企业文化，也可称为企业哲学，它是企业的核心价值观；对内是指强大的凝聚力和向心力，对外是指企业巨大的影响力和渗透力。文化回答企业发展的核心理念和终极使命，战略、管理、创新归根到底都是以文化为基石。

——龙湖地产原董事长 吴亚军

江山易打不易守，打江山靠的是战略和执行力，守江山靠的则是一流的管理和优秀的企业文化。

——阿里巴巴原副总裁 邓康明

对企业来说，最有力量武器就是凝聚人心的统一的文化。企业文化是集体记忆，应成为团队的自觉遵守和共同信奉；不接纳企业文化的人，再有才也不用。

——龙蟠科技董事长 石俊峰

战略没有对错但有结果

战略没有对错，但战略总有结果。中间会有雷达告诉你，这样可能走不下去，或者这样走偏了。在实际中，放弃比你想象的要更难一点，最怕的是已经撑不下去了，却还要坚持。

——云米科技CEO 陈小平

战略方向就是业务选择、主战场选择；战略逻辑就是怎么赢得这个主战场，是对定位、策略、核心竞争力的思考，也可以叫商业逻辑，就是怎么打赢这个仗；战略行动是基于思考清楚以上两个问题后，我们具体用什么关键的举措去落地，去实现。

——海尔集团荣誉主席 张瑞敏

做有品格的企业

做企业有三重境界：利己、互利、利他。做企业要赚钱，但赚钱应建立在互利双赢或互利多赢的基础上，就是达人达己。自己获利也要让别人获利，自己富裕也要让别人富裕，做企业要有这种境界和情怀。

——华夏基石副总裁 夏惊鸿

企业品格是指企业在经营活动和社会交往中体现的品质、格局和作风，也可以说是集企业理念、文化和行为于一体的企业形象。企业品格包括四条：保护环境、热心公益、员工发展和世界公民。

——洛可设计董事长 贾伟

“独行快，众行远”，做企业不能有吃独食的思想。全球化趋势不可阻挡，新一轮全球化应“你中有我，我中有你”“有进有出，有来有往”，这样才能持续发展。

——远大科技董事长 张跃

一流的企业需要一流的思想，一流的思想塑造一流的企业。“小胜靠智，大胜靠德”，做企业要始终坚守道德底线，站在道德高地，既能赚钱又能守“道”，这样的企业才是好企业。

——卓尔集团执行董事 卫哲

个人观点仅供参考

创客朋友圈



巩艳坤在直播销售

