

肃宁闫红江转型电商销售民族乐器，通过大数据精选平台，精准定位刚需群体，让店铺快速活跃起来。他还针对不同潜在客户，通过短视频多场景融入，不断在消费者心中“种草”，带动产品销售。

靠不断“种草” 做深垂直电商

本报记者 吴梦 本报通讯员 张愿

大数据 锁定消费人群
近期，肃宁民族乐器电商闫红江的店铺顾客盈门，带动相关产品销售，成为业内客流转换率较高的商家之一，吸引了众多同行关注。
“我们成功的策略就是在消费者心中‘种草’，这样能快速吸引有购买意愿的消费者前来，自然客流转化率就高了。”闫红江分享自己的经营策略。

民族乐器电商是相对小众化的垂直电商，但购买产品的消费者大多是刚需人群。闫红江主营扬琴、琵琶等产品，通过大数据分析顾客以青年人为主，他就将25岁至40岁人群作为自己产品的主要消费群体。

多场景融入 抓住客户
确定新方向后，闫红江即刻行动起来，开始通过短视频吸引客户。
很快，工厂生产的第一段短视频发布到小红书等平台，真实的生产工艺场景立刻征服了很多消费者，大家自发转发，带动相关产品销售，让开业不久的店铺有了起色。

闫红江不断深化短视频创作，他通过短视频讲好故事，吸引消费者。
为了精准定位潜在客户，闫红江还将短视频分为工厂生产类、布景产品展示类、第三方演奏采访等不同场景。

开始直播时 发现主播没戏

靠不断“种草”，闫红江这位电商新人收获了很多拥趸。

闫红江在民族乐器领域耕耘多年，但一直以传统销售渠道为主，2022年初开始切入电商赛道。

转型初期，闫红江有些迷茫。这时他得知肃宁超级碗创业孵化基地有当地特色产业垂直电商系统培训帮扶，于是立刻入驻了超级碗基地。

在基地系统学习后，闫红江将直播电商作为自己转型的突破口。

“首先受到周边电商影响，众多电商发力直播，这是风口。后经过分析，我们发现民族乐器在声音、通过直播能很好地展示产品的良好品质。同时，现场直播能很好互动，可快速拉近与消费者的距离，快速积累粉丝，更好实现公域流量到私域流量的转变。因此，在转型初期，我们就将直播电商作为主攻方向。”闫红江解释。

正当万事俱备，准备直播时，闫红江才突然发现

现自己还没有合适的主播人选。

虽然肃宁民族乐器产业发展迅速，但主要集中在产品生产，相关演奏类人才相对较少，准备直播的闫红江一时犯了难。

正当闫红江一筹莫展时，基地老师给出了建议——拍短视频，这一下子让他的事业峰回路转。

从运营的角度来讲，短视频的门槛比较低，适合小电商使用。此外，短视频适合打造自我IP，可以创造更多的机会推广品牌，让更多的人通过短视频认识产品，还能提升企业知名度、获得消费者信任、挖掘潜在客户等。



民族乐器短视频拍摄布景



人工智能、5G通信、云计算等技术赋能，通过一台智能取药柜，在准确快捷取药的同时，还能挂号、缴费、测量血压血糖、打印报告，并与医生视频连线享受专家远程诊疗服务。

数字医院搬回家 打通分级诊疗最后100米

本报记者 吴梦 本报通讯员 胡祝源

智能取药柜 家门口就能取药

日前，一台台新型智能取药柜开始在我市一些社区试运行，市民纷纷拿出手机“刷码”，轻松拿到所需药品，流程方便快捷。
这些方便快捷的智能取药柜，是由沧州经济开发区的九星医疗科技股份有限公司研发生产的。公司董事长王建龙介绍说：“智能取药柜主要采用人工智能、5G通信等技术集成而成，可在-10℃至50℃环境中正常使用。”

一台智能取药柜投入使用，就有市民前来取药。
这位市民来到智能取药柜前，扫描身份证，自动获取医生开具的相应电子处方，在取药柜识别区“刷码”、付款一气呵成，很快就取走了两盒药品。

“现在方便了，不用跑去医院和药店，在家门口就能取药了！”

目前，一台智能取药柜内部大约可储存6000至10000盒常用药品，相当于100平方米的药店，其中以针剂和片剂为主，内部安装智能空调可保持相对恒温、恒湿，因此药品保存环境有保障。

为进一步让大家了解智能取药柜的运行情况，王建龙打开一台智能取药柜进一步讲解：“根据我们的产品设计，取药柜识别系统采用人工智能技术，通过高精度光电摄像头，可以快速读取、识别、分辨各类处方及药品。相关信息形成数据传给中央处理

器，处理器再指挥内部五轴机械手臂，根据处方内容，按照内部储存数据快速抓取相关药品，然后通过出药口，像自动售货机一样将药品送到人们手中。根据智能取药柜的大小不同，配有不同机械手臂取药，每盒药品出库时间可保障在3至5秒间完成。”

目前，九星公司的智能取药柜已取得国药集团、京东健康等多家国内知名医药流通企业认可，并开始在云南、山东、新疆等地投入使用。公司也正与市中西医结合医院等医疗机构合作接入互联网医院功能，并将在我市大力推进相关产品在社区和村镇中推广使用，实现群众不用在医院排队，在家门口就能享受精准的医疗服务。

“群众拿到电子处方后，就能通过智能取药柜取药了。”

穿戴医疗产品升级 变身智能取药柜

九星公司研发智能取药柜产品，是企业不断推进智慧医疗产业的成果之一，也是因地制宜提升大健康新质生产力的有效推进。

近年来，公司紧密围绕“互联网+健康下乡”发展方向，针对村卫生室等基层医疗机构普遍存在信息孤岛和诊疗能力不足、公立医院与基层医疗机构信息化不能互联互通等痛点，在二三级医院优势医疗信息化基础上，基于互联网、云计算、AI智能穿戴设备、5G互联、区块链领先技术，构建以客户体验为核心的服务、管理、协作、联动应用体系，形成市、县、乡、村四级医疗信息化互联互通，实现了医院、基层医疗机构、患者之间互联互通的数字化、网格化的全生命周期医疗健康服务平台。目前，公司拥有软件著作权70余项，专利权60余项。

在正式研发智能取药柜前，九星公司在穿戴医疗产品深耕多年，推出的5G血压仪、5G血糖仪等产品深受用户认可。

“这是我们研发生产的一款已经取得医疗器械证的5G血压仪，它酷似一块手表，可实时监测血压、血氧、心率等变化，一推向市场就深受消费者欢迎。”王建龙拿起一台血压仪现场演示。

高压132，低压75，一位志愿者的血压数据快速显示在血压仪屏幕上。“我们在不断研发生产相关产品时发现，产品好，能快速显示测量数据，但之后该怎么用呢？很多人，由于后续医疗服务没有跟上，常常突发

疾病。因此我们就想利用现代人工智能、5G、云计算等技术，集合穿戴医疗产品的特点，做一款能提供便捷诊疗服务的智慧医院产品。”王建龙讲述研发智能取药柜的初衷。

现在，患者测量的血压、血糖等数据，可同步传输到相关数字医院的数据库中，并以数字和图表的不同方式呈现出来。让群众佩戴穿戴设备就等于把医院的专家带回家，并可提供24小时不间断医疗服务。患者的主治医生，就可根据相关数据异常情况对患者的病情作出及时判断，并拿出相关诊疗方案，对慢病复诊患者可在互联网医院上开取电子处方。

“群众拿到电子处方后，就能通过智能取药柜取药了。”

“群众拿到电子处方后，就能通过智能取药柜取药了。”

“群众拿到电子处方后，就能通过智能取药柜取药了。”

“群众拿到电子处方后，就能通过智能取药柜取药了。”

人机互动 智能药柜升级为“微医院”

除了取药外，智能取药柜还把医院搬回了家。

站在取药柜前，通过人机互动功能，大家就能通过取药柜在相关医院轻松挂号，还能一键问诊，与心仪的医院专家实现远程诊疗。

患者通过最近的智能取药柜中的医疗自助服务系统进行挂号，免去了窗口排队等待时间，同时也可以选择医生、就诊时间等，方便患者自主安排就诊时间。

患者也可以通过医疗自助服务系统缴纳挂号费、检查费、药品费等费用，免去了窗口排队缴费的时间，同时也可以选择多种缴费方式（如现金、支付宝、微信等）。

诊疗结束后，患者可以通过智能取药柜打印检验报告，查询自己的病历信息、药品信息等，方便患者了解自己的病情和治疗情况，也避免了窗口排队打印报告的时间，同时也可以方便地查看报告内容。

此外，智能取药柜还可以配备其他功能，如体温测量、血压测量、B超检查等，方便患者完成基本的检查。

王建龙表示，智能取药柜还在不断完善中，目前功能集智能药品取药柜、双向转诊平台、全周期慢病管理平台及打印自助机于一体，可解决医院数字化升级，符合智慧化建设要求，并将降低药师工作强度，提高工作效率，节省人力成本，提升医院整

体形象，减少患者排队，提高患者满意度，实现门诊住院药房精细化管理，创新服务模式。

智能取药柜使市、县、乡、村四级医疗机构信息化互联互通成为可能，医疗机构之间业务高效协同，可有效地促进医疗资源下沉，拓展医院优质医疗服务半径，实现医共体内成员单位业务互动，引导群众科学就医、合理就医，优势互补，提升群众就医便捷体验，让数据多跑路，群众少跑腿。

“群众拿到电子处方后，就能通过智能取药柜取药了。”



发展新质生产力，创新是第一驱动力

新质生产力的赛道日益多样化，但目前主要集中于新基建、新能源、新智造和新消费，它们将驱动中国从数量增长转向质量提升。
——蔚来汽车CEO 李斌

新质生产力并不局限于全新和高科技行业，传统行业通过转型升级同样可以焕发新生，成为新质生产力的关键部分。
——智纲智库创始人 王志纲

发展新质生产力主打一个智能制造，智能制造其实是一项系统工程，从产品研发、产品设计、工艺设计、生产过程管理、生产交付、运行维护等各方面提高智能化水平，只有提升了决策层、管理层、研发层的智能化水平，才算是货真价实的智能制造。
——比亚迪公司董事长 王传福

向新质生产力转型，对于企业而言，涉足新行业时，首要任务是集中全力解决从0到1的突破，即打造具有竞争力的核心模具，然后才是1到100的增长式成长。
——昆仑万维CEO 方汉

企业向新质生产力转型，数智供应链首当其冲，它以数字化采购为切入点，基于商品数字化、采购数字化、履约数字化和运营数字化，来帮助工业合作伙伴实现信息流、商流、物流、资金流的四流合一、自动流转。
——TCL集团董事长 李东生

企业出海要以本土化方式落地

企业出海不再是简单地把企业的某个维度延伸出去，拿着已有的产能，问别国的消费者是否碰巧需要，而是来到了深水区，要使自己的组织架构、运营模式以本土化的方式落下去。
——拼多多创始人 黄峥

围绕出海，现在的中国企业可谓铆足了劲。在海外看来，其产业外溢的速度超出了他们的预判。但在国内来看，“出海经济学”的背后，是国人熟知的“卷王经济学”。
——小鹏汽车CEO 何小鹏

企业出海分三个阶段：第一个叫产品出海；第二个叫品牌出海；第三个产业出海才是真正的全球化。在海外建厂，将中国的技术与当地充分融合。当前中国制造业的出海是选择性的，供应链的核心环节、微笑曲线的两端（研发、品牌、渠道、专利）还牢牢控制在中国手里。
——海尔集团董事局主席 周云杰

企业创新领先半步才是英雄

创新是企业生存发展的关键。做好经济跨周期调节、提升企业竞争力、克服企业困难，都要靠创新。
——中国上市公司协会会长 宋志平

企业不能盲目创新，领先三步是烈士，领先半步是英雄。创新方向的选择至关重要，但是创新成功与否还取决于什么时候行动、如何行动。
——华为公司总裁 任正非

企业创新既要重视持续性创新，也要重视颠覆性创新。不重视持续性创新，今天没饭吃；不重视颠覆性创新，明天可能被颠覆。
——万江新能源董事长 陈泽民

成功的企业往往是同时抓营销和创新，任何创新技术的突破，如果没有用市场营销实现和顾客价值的关联，没有成为客户心中的首选，你的创新要么是没有意义的，要么很难守住。
——北京大学教授 何志毅

技术创新是提升产品质量和降低成本的关键。今天，品牌已经是一个时刻进化的生命体，真正重要的是产品通过永恒不变的创新和始终如一的服务理念推动品牌生命体不断成长。
——胖东来集团董事长 于东来

个人观点仅供参考

