

电商添动能 打通双循环



键盘敲起来，荷包鼓起来。近年来，我市着力构建优质、完善、高效的电商产业链条，签约落地全国首个阿里巴巴1688直播基地、快手产业基地，注重电子商务平台和实体商业企业双向融合，以数字化为基础，以提升消费体验为中心，培育数据驱动、精准营销、业态融合的新零售企业；以城市盒子、瑞人堂2家省级新零售示范企业为标杆，推广“网上菜场”“网上超市”等网上销售模式；鼓励优鲜盒子、厚米等生鲜电商服务企业探索“线上订购、线下配送”的无接触式消费，打通物流“最后一公里”。

泽国镇横径村：

电商村里的幸福生活

本报记者 姚天 通讯员 吴润枝

泽国镇横径村，一幢幢格调统一的崭新民居，白墙青瓦、簇新整洁。村委会隔壁设有公共休闲设施、健身步道及观景平台。路边分布着顺丰、中通、韵达等物流公司的揽收点。

身处此地，仿佛到了城里的某个电商产业园。我们村很早就以电商起家，尤其这两年，不少外来电商企业相继入驻，更是为我们的生活带来了日新月异的变化。横径村党支部书记王伟荣介绍，如今村里大半的人都从事电商销售相关工作，加上这两年外地务工人员的流入，现如今全村几乎家家户户都吃着电商饭。

在政府的政策支持下，随着网络设施的健全完善和电商平台技术的不断发展，我们家的女鞋现在根本不愁卖，也不存在“压库存”的情况。在场的台州力求力贸易有限公司负责人徐福云告诉记者，这两年自家电商销售形势日趋向好。即使受到疫情影响，对电商物流方面造成了一定程度的制约，然而随着现在复工复产逐步回归正轨，今年6月初，企业便已追平了同期销售，目前销售额更是相较去年增长了10%。

徐福云从事电商行业已经12年了，而他也是近几年泽国镇外来电商企业的其中一员。多年前，他曾先后把创业地选在广州、温州、福建、上海等地，但最后选择落户泽国镇横径村。

谈及为何选择将自家企业落户横径村，徐福云表示，他的企业主要生产女鞋，而温岭是鞋类制造业的集聚地，鞋子种类多、成本低，地理位置也优越。除此之外，横径村有着独特的电商环境，流动人口多、土地资源充足，当地政府更是出台了众多利于电商发展的扶持政策，方方面面最终促使了他选择到这里发展。

目前，徐福云的电商团队共有200余人，其企业员工除了当地村民，也有不少外来务工人员。今年，他更是大手笔在电商直播上投入了近千万，将电商直播基地扩大到5000平方米，并在抖音、快手等平台开设了27个直播间，1至4月份通过直播实现3000多万元销售额，环比增长50%。其位于泽国镇水仓工业园区的电商直播基地，是我市目前规模最大的电商直播基地。

农村能不能发展电商？其实对我们而言，这一直都是能够实现的目标。王伟荣说道，发展电商不仅能创造就业机会，增加村民收入，还能促进产业发展，推动乡村振兴。

王伟荣告诉记者，早些年，村里部分村民对于大力发展电商，抱有一定的疑虑。政府不扶持的话，真正能做大吗？我们做农村电商，会不会在专业方面比不上其他大城市？对于村里大力发展电商经济，当时，不少村民既兴奋又有些不确定。

肯定行。王伟荣等人坚定地消除了村民们心中的疑虑，我们村地理位置好，又有深厚的电商基础优势，只要运用好，就能带动村里集体经济的发展。

为了更好地普及电商知识，带动电商发展，泽国镇近年来为横径村的电商企业提供了众多便利，聘请专业的电商导师为企业提供电商培训，并为当地电商发展创造优质环境，解决好农村电商“最后一公里”问题。

今年，横径村还计划建设2万多平方米的仓储用房，帮助当地电商企业解决产品仓储问题，加快物流仓储体系建设。

农村电商把实体店与电商进行有机结合，成为当前我市转变农村发展方式的重要手段。下阶段，我市将进一步加强农村网络基础设施和物流仓储体系建设，对农村电商人员开展专业化技能培训，鼓励电商企业到农村发展，推动农村电商持续稳定发展。



快手直播基地

以零售为主



落户温岭

可以为企业提供

产品导流、人才培训、直播指导等服务

今年1—8月

我市直播超6600场

参与企业600多家

销售额超过4亿元

累计收看人次达1990万左右

鞋企开拓线上销售渠道 直播带货 风头正劲

本报记者 江盈盈

这双鞋子非常轻便，设计也很独特，大家看双鞋后面有个环，可以方便我们晾晒……一张椅子，一个手机架，一部手机，一排产品，这是直播主播萌萌工作时的所有装备。作为浙江卓凌文化传媒有限公司的主播，萌萌每天都要进行至少6小时的直播。虽然要不停说话，时不时还要随机应变回答顾客的各种问题，但对原本就爱在快手、抖音直播的萌萌来说，能把自己的爱好发挥在工作中，她乐此不疲。去年8月，浙江卓凌鞋业有限公司的分公司浙江卓凌文化传媒有限公司创办成立，目前已经培养了50多位主播。

直播参与到温岭鞋的销售上来，不仅可以带动温岭整个鞋业从研发到生产全流程的调整、变革，而

且在与电商企业、互联网平台企业进行有机合作的同时，也能借助外力，倒逼全产业链集体升级。作为浙江卓凌鞋业有限公司董事长及温岭市鞋革业商会会长，盛建勇这几年一直在探索新的销售模式。

今年疫情暴发后，传统的线下销售模式受到了极大的冲击，好在卓凌有了前期充分的准备，迅速切换，将销售搬到线上，开始向电商、直播等新零售模式转型。我们在全国有100多家门店，疫情期间因为实体店生意不太好，关掉了几家。之后，我们就对部分门店店长进行培训，让他们也成为主播，尝试直播带货。浙江卓凌鞋业有限公司总经理聂志杰说，如今卓凌鞋业每天通过直播能卖出产品上万双。

对于直播带货这种销售模式来说，主播是影响成交量的关键，因此卓凌定期对主播进行一对一的培训，提升带货能力。

每次直播前，我们都会提前拿到产品以及一些资料，只有非常熟悉产品，才能滔滔不绝地介绍。萌萌说，休息天，她也会在家自己琢磨，站在顾客角度去思考顾客的需求在哪里、有可能会提出哪些问题，然后自问自答，以便直播时能更精准地介绍产品，吸引顾客快速下单。

除了给自己的企业带货，浙江卓凌文化传媒有限公司还积极为其他企业推广销售。据了解，从去年8月至今，该公司已经为二三十家温岭企业带货4000多万元。

眼下，卓凌还计划将直播间开到生产一线，让车间主播和全国100多家门店连麦，共同带货。这种场景式直播能让消费者更加了解自己买的鞋子是怎么生产出来的，也能让他们更加信任我们。盛建勇说。



微商土土：

让爱好和事业握手言和

本报记者 徐媚

80后土土经营着一间私房蛋糕工作室，眨眼间已经有7年了。从单位辞职专心做这行那会儿，她曾经历过一番辗转和纠结。老辈人常讲，坐办公室稳定不吃苦，做事业风险太高，不适合女孩子。土土却不这么想，一成不变不是自己想要的生活，她的梦想是“钱、自由、美食和星辰大海”。

土土的成功之路并不蜿蜒曲折，仿佛像一枝无心插起的柳条，当绿树成荫时，有一份漫不经心的自然。

起初，土土做蛋糕甜点只是满足自己作为吃货的口腹之欲。2013年那会儿，她热衷于浏览各大微博美食号，遇到好看又好吃的甜点，她就会动手去做。用她的话讲：不知是真有天赋，还是太贪吃了，烘焙视频看个两三遍，就能做出一份有模有样

的甜品。偶尔碰上做得特别成功的，她会送给朋友们品尝，还会在微信朋友圈炫耀一番。

成立私房蛋糕工作室的契机是2014年的一天，土土的一位好友生日，她半卖半送给好友做了一个生日蛋糕。那个蛋糕的照片到现在还存在土土的手机里，它造型简单，毫无技法可言，通体洁白，草莓点缀，如果放在蛋糕店里，应该是非常不起眼的造型。然而，就是这款“卖相不够，口感来凑”的生日蛋糕，却意外获得了朋友们的口碑。

从那开始，约土土做蛋糕的朋友越来越多。也因此，她的业余时间逐渐不够用，她便经常陷入要不要请假做蛋糕的困惑心情里。于是她想，如果请假成为了工作的常态，那么还不如干脆辞职。

就这样，土土开了一家私房蛋糕工作室，踏上了将爱好与事业合二为一的道路。

既然决定专职做蛋糕，自然要把“专业”体现

在方方面面，生日蛋糕不能一味走“冷淡风”了，甜品的种类也要更加丰富，既要好吃也要颜值在线。

为此，土土奔走各大甜品业发达的城市，深圳、南京、杭州……动辄几千元一节的烘焙课，她交学费绝不含糊，学习也有板有眼，一定要找到课程的精髓方才罢休。

除了常规甜点，她还学过法式甜品、泡芙。但很快发现，这些都不是长久之计。不同的城市对于甜品的理解很不一样。土土说，想要工作室订单不断，就要在网红甜品的基础上改良，做出符合温岭人口味的东西来。

经过一段时间的摸索，她发现小零食非常走俏。温岭女孩子喜好零食，尤其是甜食，小饼干、坚果糖都是无限回购的产品。土土的杏仁太妃糖总是被疯抢，每天都供不应求。

除了杏仁太妃糖，土土还有一个爆款零食叫夏威夷嘎嘣脆，由夏威夷果和巧克力烘烤而成，脆薄的饼干和夏威夷果混合双打，碰撞出的是十足的美妙滋味。

疫情期间，许多店铺生意不好，土土的私房蛋糕工作室反而更火红。独自一人的工作室，她会关起门来烘焙甜品。开放外卖之后，她每天从早忙到晚，早上5时起床，中饭顾不上吃也是常有的。

这一行虽然辛苦，但也相对自由，可以随意支配时间。土土每年都会旅行两次，关上工作室的门，去一个喜欢的地方玩上几天，完全放空自己之后，再回来努力工作，这是让爱好和事业握手言和的过程。

跑遍世界各地，最美的还是自己的这间工作室。土土说，海有潮起潮落，人生也聚散终有时，但愿自己的心里永远都有阳光。