



江苏睢宁培育创业带头人 扩大就业容量



团队协作,准备直播中。 顾士刚/摄

本报记者 魏 静 □ 顾士刚 邱 辉

“就业是最基本的民生。要千方百计创造更多就业机会、扩大就业容量、推动充分就业,关键是要培育一批创业带头人,这样才能形成‘一人致富众人跟,众人跟进共同富’的生动局面。”江苏省睢宁县县委常委、统战部部长宋晓莉表示,一个岗位只能解决一个人就业问题,而培育一个创业带头人,将会创造十几个甚至更多的就业岗位。

“现在公司直播运营部已招聘20余名应往届大学生,年龄最大的32岁,最小的21岁。”站在睢宁县徐沙河南岸近2千平方米的直播展示大厅里,江苏繁丰电子商务有限公司(以下简称“江苏繁丰”)负责人、“90后”返

乡创业者杜祥宇兴奋地说:“数字经济的快速发展提供了多元化的应用平台和丰富的消费场景,打破了传统消费市场时间和空间上的制约。沙集镇传统电商其实卖的是‘图片’,顾客看不到真正的实体产品,属于‘人找货’销售模式。2021年,公司开始转型升级,我们将生产的生产部依然放在沙集镇和平园

区,但直播运营部设在县

城。一方面在城区能招到年轻的就业者,另一方面这里环境优美,更适合开设年轻人喜欢的‘产品+环境’的直播方式,开拓‘货找人,新市场’。”

2012年,大学在读的杜祥宇抱着试试看的态度申请了网店做家具代售,没想到第1个月就卖出了2万多元。2014年,杜祥宇大学毕业后毫不犹豫地回到了沙集镇,创办了江苏佰冠电子商务有限公司。2016年,又整合资源创办江苏繁丰。2021年,销售模式转型为以直播带货为主,产品也从普通家具生产转型为进口木材家具制造。

正在直播现场负责调试灯光和摄影的史万里,今年32岁,是安徽泗县人,大学毕业后一直在福建工作,今年初应聘到江苏繁丰。“公司氛围很好,都是年轻人,我感觉这样的年龄结构

最合理,既有热情、激情、想象力、创造力,也务实、忠实、冷静、有忍耐力。在公司每周一总结例会上,每个人都会把自己在工作环节中遇到的问题和想法说出来。例如,客服部反馈客户对商铺视觉效果不满意,我就会检视自己在拍摄时存在的不足。”史万里在江苏繁丰工作半年多,爱人也在公司上班,两人每月工资在15000元左右,在睢宁买了房,把家安在了睢宁。“我现在很幸福。”史万里高兴地说道。

今年年初,23岁的刘梦姣和22岁的许梦园来到江苏繁丰工作。面对采访,她们激动地说:“我们感觉性格都变得开朗了。公司鼓励年轻人多学习、多创新、多争先。”“在这里工作有足够的发挥空间和个性展示空间,良好的成长空间比薪水更重要。”

19岁的童子羽是在校大二的学生,利用暑假到江苏繁丰实习锻炼,她学习的专业是音乐表演。在实习过程中,她发现如果把音乐元素融入直播,会增添一种独特的文化氛围,比传统不停介绍的直播方式更有品味。她把想法告诉了杜祥宇,杜祥宇在例会上表扬了她的创新想法,并准备尝试。

34岁的丁雷,10前大学毕业创办了徐州天祺聚胜贸易有限公司,在沙集镇有2200平方米的生产车间、1千平方米的仓库。后来,他又花费20万元前往南京、杭州、广州等地学习网店

运营。“我现在主要经营着3家网店,去年的销售额约为2400万元,今年超过3千万肯定没问题。”丁雷笑着说:“我现在也在睢宁城区打造了500平方米的直播展示厅,直播电商让消费者在购物时,可以享受到‘被陪伴’的感觉,这是电商行业取得巨大突破的原因。目前,公司正准备招聘10余名大学生做主播。”

据调查,睢宁县2023年“创响江苏”春风行动”元宵节专场招聘会线上互动中,74.6%的求职者明确表达了求职意愿,青年求职者增多,学历层次较高,达成意向的342人中,大专以上学历143人,占比41.8%。

“数字化平台推动要素流动机制重塑,加快线上线下资源整合,显著提升要素市场的资源配置效率。”睢宁县商务局副局长白晶晶介绍,截至目前,睢宁县已开展18场直播、短视频等电商培训活动,参训人员达1千人,开设共享直播间21个,帮助企业开设直播间18个。

“有政府扶持政策的加持,有产业集聚发展的优势,有创新型人才的集聚,我们对未来充满信心。”杜祥宇如是说道。

直播间的订单如雪花般飘来……电商行业未来的蓝图似乎正在被这些敢闯敢试敢打拼的年轻人勾勒出来。

江苏江阴云亭街道毗山村:擦亮文化底色 美丽乡村幸福“出圈”

“宿雨初晴日上迟,湿烟争出乱峰低。阁中兀坐浑何见,隔岭惟闻叫竹鸡。”走进江苏省江阴市云亭街道毗山村,房屋外墙上的一幅幅彩绘、一首首歌咏毗山的诗句映入游客眼帘。近年来,毗山村紧扣乡村振兴目标定位不动摇,不断强化“特色田园”概念,持续推进村庄“颜值”提档升级工程,全力打造环境靓丽、彰显人文特色的美丽“蔚毗山”。

毗山村历史悠久,文化底蕴深厚,当地村委以乡村特色文化墙为载体,针对小徐家村东西两侧靠边村民家的破旧墙面进行立面改造,把诗词“搬”上墙。毗山村收集了从宋代开始的历朝历代歌咏毗山的诗词300多首,将这些独有的文化资源“镶嵌”在美丽乡村建设的征程中,给毗山增添更多文化元素。用“文化墙”助推“文化强”,不仅扮靓了村庄,也会就出乡村振兴“精气神”。

以江苏省“绿美乡村”小徐家村为主体,毗山村充分依托区位优势和资源禀赋,深入挖掘、传承、创新优秀传统农耕文化,并着力打造特色产业、特色生态、特色文化,塑造田园风光、田园建筑、田园生活,建设美丽乡村、宜居乡村、特色乡村。毗山村因地制宜,在乡村改造中灵活运用水车、农具等旧时农村老物件,并将不同年代的生活用品、劳动工具、老票据这些“行走的档案”点映其间,在农田、村舍因地制宜实施

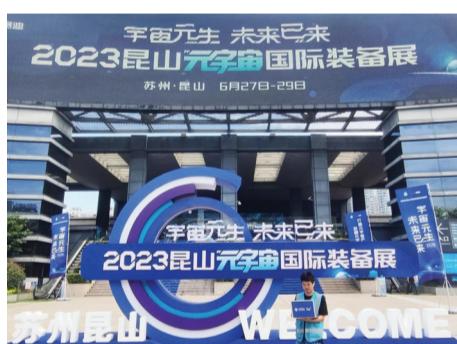
微更新、微改造,呈现出丰富多样的乡村风貌,让田园乡间散发浓郁的乡土气息。

美丽乡村引客来,打造消费新场景。在村里的小木屋里,土生土长的女主播通过助农直播,给大家推荐小徐家村农户种植的特色农产品及休闲观光农业项目。近年来,毗山村将电商直播与传统农业相结合,积极探索直播带货,助力特色农产品“出圈”。并通过大力发展休闲观光农业,推动农旅融合融出乡村振兴好风光。

毗山青年回乡创办的“隐咖啡”,如今已成为“网红打卡地”,吸引不少游客前来“打卡”。据了解,咖啡店老板正是毗山村小徐家村人,她见到家乡的环境风貌变得越来越好,借美丽乡村建设的契机回乡创业,不仅盘活了村庄资源,也为曾经默默无闻的小徐家村带来了不少的人气。

宽阔整洁的道路,碧波荡漾的河流、景色宜人的庭院……村民在茶余饭后,一边漫步“健康步道”,一边欣赏村景,悠然自得地谈天说地。一幅生态美好、社会和谐的美丽乡村画卷正徐徐展开。推窗见绿、出门即景,城乡面貌焕然一新,“家门口”的好去处越来越多。这些一点一滴的变化,让当地村民的获得感和幸福感日益增强。毗山村也荣获了“江苏省特色田园乡村”“江苏省绿美乡村”“无锡市美丽乡村示范村”“无锡市文明村”“无锡最美村庄”“无锡市特色田园乡村”等荣誉称号。(刘倩)

苏州移动亮相昆山元宇宙国际装备展



苏州移动在展会筹备阶段对整个展区进行了多轮网络测试与巡检,并制定了联动响应保障方案。展会期间,网络保障小组在会场进行动态巡检,联动后台及时响应主办方及参展单位的网络支撑需求,以优质的5G网络为展会顺利开展保驾护航。

此次,苏州移动参展不仅展示了公司在元宇宙领域的创新应用成果,也将以此为契机为昆山元宇宙产业的发展提供更多的技术支撑。后续,苏州移动将紧抓契机,继续以5G网络为元宇宙赋能加码,持续为昆山布局新赛道贡献力量。

(苏服)



非法集资“套路”多,国寿寿险教你如何守住“钱袋子”

近年来,民间投融资、市场零售、养老等领域风险多发,打着科技创新、绿色转型、乡村振兴等政策旗号的集资骗局也在不断滋生。非法集资骗局“套路”多,如何守住你的“钱袋子”?中国人寿保险股份有限公司(以下简称“国寿寿险”)给你支招。

如遇以下情形的“理财”“保险”产品,务必提高警惕:

一是宣传“看广告、赚外快”“消费返利”的;二是以境外投资股权、期权、外汇、贵金属等为幌子的;三是以投资养老保险可获高额回报或“免费”养老为诱饵的;四是宣传私募入股、合伙办企业,但不办理企业工商注册登记的;五是炒作投资虚拟货币、区块链等科技产品的;六是以“扶贫”“互助”“慈善”等概念进行虚假宣传的;七是在街头、商场、超市等发放广告传单的;八是以组织考察、旅游、讲座等方式招揽老年群众的;九是“投资、理财”公司、网站及服务器在境外的;十是要求以现金方式或向个人账户、境外账户缴纳投资款的。

购买保险产品的过程中,则要做到“三查、两配合”。

所谓“三查”,即“查人员、查产品、查单证”。“查人员”就是买保险时要求销售人员出示保险销售从业人员资格证书,通过保险中介监管信息系统对其进行验证。“查产品”就是买保险时通过网上查证(监管机构、行业协会以及保险公司网站),或者致电保险公司等方式核实所购买保险产品的真假,不要相信高息“保险”,也不要受“先返息”之类的诱惑。“查单证”就是交费后要求销售人员及时提供正式保单和保费发票,并认真鉴别保险单证的真伪。

“两配合”则是配合做好缴费,配合做好回访。“配合做好缴费”是指消费者应尽量选择银行转账方式或者到保险公司营业场所缴纳,不要随意将现金交给公司人员,或让工作人员代缴保费。“配合做好回访”是指购买保险产品后,积极配合保险公司回访,确保利益不受损害。

《保险热点资讯》栏目由中国人寿江苏省分公司冠名

协办单位

