

配套服务提振发展信心 打造自有品牌让“货找人” 望江服装拥抱电商“云销四方”

山东临沂、黑龙江齐齐哈尔、河北石家庄、江苏南通、广东江门……3月20日，望江县意达童装城内，一辆辆物流车进城、出城，将一件件望江服装运往全国各地。

繁忙，源自入驻童装城的543家电商主体，每日发货近15万单。这火热的发货、运货背后，折射出望江县纺织服装产业蓬勃发展的态势。

经过几十年的积聚发展，纺织服装产业已稳占望江县工业经济半壁江山，成为名副其实的支柱产业，该县也成为中国新兴纺织基地县、安徽纺织服装第一县。目前，全县拥有纺织服装企业1000余家，年产服装5亿件，2500余家电商主体年销售服装25亿件。近年来，搭乘直播电商的快车，望江服装实现“云销四方”。



童杰制衣的直播间里，主播正在介绍产品。 管炜 摄

将为跨境电商、传统电商、直播电商提供出口通关、跨境物流等一站式运营服务。”3月21日，望江县望江服装城策划负责人孟醒介绍，服装城集中了短视频拍摄服务机构、主播及模特经纪公司、电商直播培训等电商产业配套服务。企业入驻投入运营后，还享受特惠物流、用工等多项政策支持。

去年11月，传统电商企业花又明服装有限公司入驻望江服装城。“正是看中了服装城所提供的电商产业配套服务才入驻。商品网销所需的平面摄影图和展示视频，在服装城内即可完成，比以前方便太多。”负责人叶竹南坦言，公司准备试水直播。目前，直播间已装修完成，园区提供的服务让其对走上直播之路信心满满。

农民工返乡创业 搭乘电商“快车”扩大销量

今年51岁的孙雪平是望江县一名返乡创业的农民工，3年前在望江服装城开了一家布业超市，为服装城内的企业提供面料。

创业之初，因为没有客源，超市运营陷入困难。望江服装城工作人员在了解情况后，立即为孙雪平与童装城内电商企业搭建合作的桥梁。目前，孙雪平有了不少固定客户，去年

年收入超过20万元。孙雪平告诉记者，他的大儿子在浙江做服装电商，他本想留在儿子身边创业，但为了照顾年迈的父母和在望江上学的小女儿，最终选择了回乡。这一回，便让他的生活迎来巨变，不仅收入显著提高，更欣慰的是可以陪伴家人。

现在，孙雪平负责跑客户、送货，妻子则接一些服装代加工的订单，在布业超市加工服装。回家后，可以每天陪伴父母、接送女儿上下学，是孙雪平认为最幸福的事。谈及在老家创业的感受时，孙雪平呵呵地说，“赚钱的同时能顾家，陪在家人身边，是我这个年纪最大的快乐。”

目前，孙雪平计划搭乘电商“快车”扩大销量，“看着客户通过电商增加了销量，再加上儿子在浙江做服装电商，打算延用他的服装品牌。”孙雪平说。

虽然在手机和电脑上使用各个平台还不熟悉，但孙雪平每天都会利用空闲时间学习，和儿子视频通话请教问题、学习经验。

打造自有品牌让“货找人” 望江电商企业正走向全国

“打造自有品牌，对于电商走向全

国十分重要。”汪余清说，其公司的6个服装品牌各有各的风格，始终坚持“一个品牌一个账号一个直播间”的理念运营电商。

得益于望江县多次举办网络直播大赛、主播技能大赛，公司招徕所需的直播人才，于2020年开始直播销售童装。每天6时至24时，19个主播在6个直播间轮班直播，商品日交易额约30万元。如今，汪余清的公司年销售额达4000万元，电商线上销售占比超90%，其中直播间销售占线上销售比重的70%。

设计专业毕业的汪余清深知，在拥有具有品牌特色的服装后，如何让品牌走出宣传“第一步”，便是需要更多的展示平台和宣传机会。因此，他带着服装产品参加2023中国（安庆·望江）现代纺织服装产业展览会。

“这次展览机会，对于服装企业进一步扩大品牌知名度和影响力有很大帮助。在我看来，望江服装是一个整体，举行展览能让望江服装更具品牌性、知名度和凝聚力。”汪余清说，他对望江服装进一步走向全国充满了信心。

同样带着服装产品参加纺织服装产业展览会的还有入驻望江县亮亮纺织、轻纺产业科技园的童心坊童装负责人彭昌金。在2020年之前，他通过向平台交付推广费，依托平台流量，打下一定客户基础。而随着电商竞争的逐年加大，纯粹依靠平台流量已无法满足客户需求。

2020年，彭昌金开始拍摄短视频，利用社交媒体扩大品牌影响力，继续深化打造自有品牌。如今，内容运营让品牌获得更多流量和复购率，优质产品也随着这些内容走进更多客户的选择列表，在服装销售旺季，线上日售能达到2000单左右。

“品牌具有影响力后，优质的货会找到有需求的人，我们不再完全依赖平台推广，正努力形成自身的流量属性。”彭昌金说。

见习记者 管炜 全媒体记者 沈永亮 通讯员 柯思德

吕栋在暗访督查突出生态环境问题整改时强调 加强调度 合力攻坚 确保按时高质完成整改任务

本报讯 3月28日，市委常委、副市长吕栋以“四不两直”方式，赴宿松、太湖两地暗访督查部分突出生态环境问题整改情况。

吕栋先后深入宿松县亿博皮革园、嘉冠建材、吉庆建材和太湖县黑河上游水污染治理现场，对照整改方案，逐一核查整改情况，详细了解整改进展和存在的问题，督促

整改落实。

吕栋强调，各级各部门要进一步提高政治站位，强化责任落实，压紧压实企业环境保护主体责任；要紧盯国家和省级层面交办的突出生态环境问题，严格对照整改措施清单，严把时间进度关和整改质量关；要加强调度，合力攻坚，确保按时、高质完成各项整改任务。（通讯员 马海平）

学习国防知识，做新时代爱国青年

“延乔班”国防教育课开讲

本报讯 3月27日下午，以“国防责任重 祖国在心中”为主题的国防教育课在安庆一中“延乔班”精彩开讲。通过国防教育课，切实增强青少年学生的国防教育意识，激发广大学生爱党、爱国、爱军的热情。

大观区人武部上校政治委员聂竹青从国防是什么、国防防什么、国防靠什么等方面，向同学们阐述了相关国防知识，阐释了强大的国防是国家民族生存与发展的基本条件和安全保障，呼吁同学们要不断增强国防意识，弘扬爱国主义精神，从心底里树立强国强军意识。

“通过这节国防教育课，我更加深入了解了当前我国的国情和世界形势。作为新时代的中国青年，我们有义务承担起实现中华民族伟大复兴的历史使命和光荣任务，在全面建设社会主义现代化国家的火热实践中绽放青春力量。”安庆一中“延乔班”学生朱灿说。

安庆一中“延乔班”学生黄一

可表示，这节课让她充分认识到“强我国防人人有责”。作为一中学子、延乔子孙，当代青年学子更应当学习陈延年、陈乔年烈士为国献身、不顾一切的精神，用优秀品质充盈自我，为祖国的国防事业贡献自己的一份力。

“我们开设‘延乔班’的目的，是希望立足安庆独特的地方红色资源，让青年学子们从课程学习和主题活动中，增进对党、对社会主义的情感认同，成长为实现中国梦的践行者。”安庆一中团委副书记郑圆圆说，“今天的国防知识讲座，让同学们更加了解了国防知识。今后，我们还将组织开展更多纪念、缅怀革命先烈的活动，同时邀请专家学者来校授课，引导学生传承红色基因、发扬先烈精神，通过坚定自己的信仰，更好地找寻未来的前进方向。”

安庆一中“延乔班”于2021年11月开班，截至目前，已开展五次主题课堂教学。（全媒体记者 项珍）

文明祭祀专项检查开展

严查塑料花等不易降解祭祀用品

本报讯 清明将至，3月28日，市文明办、市民政局、市生态环境局、市市场监管局、市城市管理局等部门在开展塑料花等殡葬祭祀用品专项检查联合行动，旨在进一步巩固提升移风易俗工作成果，倡导文明低碳祭扫理念，规范祭祀用品销售市场，保护环境，营造绿色、生态、文明、和谐祭祀氛围。

执法检查组先后对迎江寺周边、枞阳门市场、光彩大市场等从事塑料花批发、零售的门店进行全覆盖检查，对售卖塑料花等不易降解的祭祀用品的经营业主进行批评教育。同时加大宣传力度，教育引导消费者文明祭祀、环保祭祀。

近年来，部分市民在祭奠过程中大量使用了塑料花等不易降解祭祀用品，这类用品污染大，不仅破坏生态环境，还存在重大火灾隐患。市文明办呼吁广大经营商户不贩卖、不销售塑料花等不易降解祭祀用品。广大市民不购买，不从外地带入塑料花等不易降解祭祀用品。提倡采用鲜花祭祀、植树绿化、网络祭祀、思念寄语等文明方式缅怀先人。广大党员干部要率先垂范，遵守祭祀活动相关规定，规范祭祀行为，摒弃陋习。动员亲朋好友抵制、劝阻使用塑料花等不易降解祭祀用品的行为，用实际行动影响和带动身边群众文明祭祀、环保祭祀。（全媒体记者 卢向波）

面对面了解情况 实打实解决问题

月山镇推动非公经济健康发展

本报讯 “企业复工后还有什么困难？员工返岗情况如何……”怀宁县月山镇服务非公经济工作专班近日深入安庆吉港白鲢水泥、安庆凯瑞建材、怀宁恒源再生科技等30多家民营企业，面对面了解情况，实打实解决问题，助力企业复工复产。

月山镇非公经济组织定期联席会议制度，主动问需，组织非公经济人士座谈会，听取意见建议，谋划经济社会发展规划。镇党委建立班子成员挂企责任制，联系全镇30多家企业，帮助解决生产经营中的实际困难。该镇针对融资难、招工难等问题，协调有关部门集中攻坚，特事特

办，为非公企业营造良好的生产和发展环境，增强创新创业信心，更好引领发展。今年以来，月山镇已走访企业达100余次，解决实际问题17个。月山镇还通过民营经济统战工作联席会议制度和每季度开展的民营经济人士思想状况综合分析研判，引领民营经济人士争做爱国敬业、守法经营、创业创新、回报社会的典范。与此同时，该镇集聚各类资源优势，加强非公经济建设，助力产业项目实现高质量发展，积极引导广大非公经济人士投身乡村振兴，发挥优势特长，唱响乡村振兴“主旋律”。（通讯员 檀志扬 洪胜武）

湿地写生 助力“双减”

3月28日上午，迎江区一小学的学生们，正在美育老师的带领下，来到秦潭湖湿地公园进行写生活动，用画笔描绘春天，感受春天的气息。

近年来，我市积极落实“双减”政策，把“减轻学生学业负担，提升学生综合素养”的理念贯彻落实到每一天的教育教学活动中，并组织开展户外课堂以及“黄梅戏进校园”“非遗文化进校园”等活动，让学生在快乐中成长。

全媒体记者 黄有安 通讯员 查贵芳 摄



陈晓亮：御风而行，搏浪新赛道

天南海北安庆人·问策老乡

大学期间就开始创业，2014年创立“兑吧”，短短5年时间，28岁的他完成了从创立到上市的全过程，成为中国领先的广告运营SaaS供应商及互动广告运营商，他就是杭州兑吧集团创始人、董事长兼CEO，安庆怀宁人陈晓亮。

2011年，在杭州师范大学上大二的陈晓亮便加入了创业大军，在广告行业小试牛刀。大学毕业后，陈晓亮创立“兑吧”，致力为App开发者提供用户运营、留存、活跃的免费服务。

“2013年和2014年，处于移动互联网浪潮的阶段，有非常多App的创业者和移动App开发者，我们当时的切入点是给他们这些App提供积分会员运营的SaaS，那么我们就接入了上万个大大小小的App，那些移动App的开发者，他们都是淘金的人，我们就是在这个淘金热的过程中，去做‘送水’这个生意。”陈晓亮说。

在互联网行业，用户等于流量，流量等同收入。2016年，陈晓亮和他的团队基于优惠权益发放开发出一套

按点击收费的广告系统，第三方互动式广告平台由此诞生。当年10月到12月，兑吧迎来1500万的收入。

“我们把它叫做互动广告，在一些非标准的广告入口上面，也能够给它创造增量的广告变现，这是开发者非常欢迎的一种模式，我们就基于这个模式，在2016年之后去做新的增长曲线，刚开始一直没有收入，经过一年的慢慢突破，一年能做到十几个亿的收入。”陈晓亮说。

2019年5月，“兑吧”在香港联合交易所主板上市。只用了5年时间，28岁的陈晓亮便完成了公司从创立到上市的全过程。产业互联网版图如何再突破？陈晓亮又把原本局限在互联网客户的用户运营业务拓展到金融板

块，通过PGC直播模式，提供线上客户经营、会员运营的解决方案，形成规模化纵深发展。

“我们就通过这样的直播形式，把原先的运营能力、SaaS能力的积累，赋能到金融行业，创新了银行信用卡线上客户经营的模式。”陈晓亮说。

作为安庆人，陈晓亮也十分关心家乡互联网的发展，他说，既有产业思维，还得形成产业集群，希望发挥自身的技术优势，赋能家乡高质量发展。

“比如说家乡的农产品，可以通过直播等互联网串联的方式，拉动农产品的销量，我们会去做一些这样方向的探索。”陈晓亮说。

全媒体记者 张林 王鹏飞

（上接第一版）

在安庆的大街小巷，总能看到“城管蓝”忙碌的身影，他们依法行政，规范劝阻各类不文明行为，为守护城市秩序贡献力量。“人行道上我们劝导规范非机动车按线停放，机动车未在停车位内规范停放的抄牌贴单，城管执法人员采集车辆违停信息上传到公安交管系统实施非现场执法。”市城管局督查支队副队长陈新说，从今年开始城管部门采取了新举措，提前10分钟短信提醒

车主驶离，10分钟不驶离会贴单上传进行处罚，同时实行首违免罚，由公安交管系统根据相应规则自行判定。

今年，我市城管部门将对查处处的重点领域典型案例，及时通过媒体进行曝光，起到“查处曝光一起，警示教育一片”的作用，树立城管队伍为民执法、为民排忧的良好社会形象，同时，强化舆情监测研判和应急处置，及时回应社会关切。

全媒体记者 徐志远