

四川培育壮大电商主体人才队伍
力争年培训一万新电商人

本报讯(记者 赵焜)记者昨日从四川省商务厅电商处获悉,近日,“四川电子商务云讲堂”培训启动仪式暨首期培训在线举行。为进一步培育壮大电商主体人才队伍,大力推广应用跨境电商、直播电商和社区电商等新业态新模式,助力乡村振兴,四川省商务厅联合阿里巴巴、美团等机构,共同推出此项计划。各市(州)、县(市、区)商务主管部门、行业协会以及全省农业、生产、商贸电商从业者等2500余人参加了启动仪式和首期培训。

据了解,此次“四川电子商务云讲堂”培训是在疫情“后时代”全省深入推进电商营商高地建设、构建电商直播流量高地和进一步完善电商供应链的关键节点上举办的。“云讲堂”将政府机关干部、村(社区)干部、电商企业经营者,以及三次产业传统企业、产业(园区)基地、返乡创业大学生等作为重点培训对象,通过对这些重点群体的培训赋能,以及提供业务对接资源和渠道,带动乡村振兴人才培养和数字消费新场景的发展。

“切实推进‘平台+直播+视频+社区社群’新电商流量以数字化方式链接生产,进一步推动消费和生产环节数据互联,并助推个性化、定制化开发,智能化、柔性化生产。”启动仪式上,四川省商务厅电商处负责人表示,四川构建新电商生态需要一支懂产业、有技术、会运营、建链条的新型骨干人才队伍,此次举措是希望通过培训等系列工作机制,逐步建立全省优秀师资、电商企业、创业项目等资源库,进一步推动全省广泛应用电商新业态、新模式。

近年来,四川电商坚持创新发展理念,以川酒川茶、川菜川调为核心,带动食品饮料、生鲜农产品、调味品等板块加快布局数字化柔性供应链,白酒、家居、投影、火锅底料等电子商务细分赛道持续升温。当前以跨境电商、直播电商、社交社群电商为代表的电商新业态新模式加速走向“前台”,食品、家居、鞋服、商文旅等领域整体性迎来高质量发展新机遇,四川数字消费场景也迎来新活力。此次培训邀请了多位专业一线从业者参与课程设计和讲授,旨在加强操作实务赋能,通过“线上常态化直播培训+线下对接培训”等方式,根据实际需求提供五大版块、10门“菜单式”课程,力争全年参训人数达到1万人,培养更多电商行业管理人才和专家里手,增强全省商务人员新电商创新发展本领,把电商“新业态”变成业务“新常态”。

据悉,在“四川电子商务云讲堂”基础上,四川将依托产业园区、行业协会、平台师资和直播电商基地等优势,对课程体系进行迭代升级,注重与直播带货、品牌打造、特色产业聚集等实际业务相衔接,突出“百县百品直播、乡村振兴商旅文直播专线、千人带货直播”等重点工作;还将依托“万商云川·川货电商节”“万商云川·四川好物四季直播”等活动平台,开展新电商资源对接、公共服务走进地方等实践活动,建立完善四川直播人才(含MCN)库、四川好物库、四川直播企业库,支持打造省级直播电商资源共享中心和区域性直播电商交流平台,建立一批在西部具有影响力和辐射力的特色产业供应链数字化基地,构筑起“直播+产业供应链”通道,搭建起四川千万“小而美”“小而优”“小而特”的“四川造”产品新的出川出海路径。

城市需要众多小书店

北京朝阳门外吉祥里108号楼日前新开了一家有意思的“幽默书店”,引来很多爱书人“打卡”。这家店还开了一个公众号,店主在上面更新日记:哪些人来了,买了什么书,或者聊了什么主题。开业没多久,它已经实现了这个主题书店的“初衷”:为人们提供更多欢声笑语。

这是北京新华书店的新尝试,是新华书店开办的第一家“主题书店”。所谓“主题书店”,就是不求新求全,而是深耕一个主题,比如音乐、绘画、建筑,都可以单独开书店。相比之下,“幽默书店”更另类一些,因为它可以涵盖漫画,也可以涵盖文字(笑话、相声、寓言等),是一个更深入的“主题”,而不是简单的图书分类。

早在几年前,电商开始冲击实体书店的时候,人们都为书店担心,一些有名的书店确实倒闭了。但是,这两年,大城市正在出现一股书店复兴的浪潮,一些商业综合体中有越来越大的书店,“最美书店”也成为年轻人喜欢逛的地方,他们在那里拍照、喝咖啡。这股浪潮的最新代表,就是在杭州和上海都有分店的日本茑屋书店。应该承认,这些书店的出现都是好事,尽管经营上图书只占很小比例,但是“最美书店”能够吸引越来越多的人亲近书,也为城市创造了新的生活美学场景。人们担心的是,这种依靠资本驱动有着较大依赖。

在这种背景下,一些小书店的出现反而让人感到欣慰。小书店没有那么大噱头,也无法吸引大量读者来“打卡”,但是它们真正扎根在社区。小书店的生存并不容易,它们需要直面电商的竞争,为了能够存活,会有很多“创新”。在成都,读本屋书店就是一例,店主到出版社仓库专门寻找版权即将过期或者“滞销”但是有价值的书籍,以极低的价格拿下,最后打折出售,书店现在

经营得有声有色。“幽默书店”这样的主题书店,也是一个新探索。它的容量和大书店没法比,也不靠贩卖咖啡或者文创产品这样的高利润商品获利,但是它也有自己的优势:拥有最多最全的幽默主题书,如幽默漫画,这让它能够吸引到这一类特别的读者。在北京这样的大城市,任何一个“小众”书店,只要真有自己的特色,也能吸引到足够的读者。

现在人们认识到,小书店在商业模式上也有自己的未来。如果我们把大书店比喻成城市的广场或者大街的话,小书店则更像那些小街道,虽然其貌不扬,但是对必须路过的人来说,它不仅是重要的,甚至也是必需的。它更像一个城市文化的“毛细血管”,如果城市能够拥有足够多风格和主题多样的小书店,就会形成别具一格的文化景观。

对市民来说,小书店的价值,远不止“一个买书的地方”,它是人们寻找自己同

类的地方。从“幽默书店”店主的日记中,我们看到那些顾客最真实的心情,他们来到这里,是找书,也是找人,喜欢阅读同类书籍的,一定拥有更相似的灵魂。在日常生活中,两个人可能属于同一个公司,但是由于都“穿着盔甲”,他们甚至都无法认出彼此的心,如果他们在书店相遇,一定会开怀大笑。

从这个意义上看,一个个小书店就是市民的“精神中心”,是都市的灵魂。在文化产业政策上,它们由于体量有限,很难得到真正的关注,但是对市民和读者来讲,它们却是生活的一部分。随着中国城市化的深入,人们物质生活普遍改善,精神生活变得越来越重要,肯定会出现更多像“幽默书店”这样小而美、主题鲜明的空间。在那里,都市人会实现心的联结,至少在书店的时候,能够感受到一个更大的世界确实存在,孤独感也会因此减少几分。

据光明日报



李子成熟上市 村民致富增收

近日,在四川省广安市广安区大安镇司马村李子产业园内,一株株李树上挂满了成熟的青脆李和蜂糖李,村民们正在园里忙着采摘、转运,将李子送到广安城区及重庆市场销售。

据了解,大安镇2019年引进业主,在司马村流转经过土地整理后的山坡地400亩,发展青脆李及蜂糖李。经过业主精心管护,李树今年初开始挂果,并于6月中下旬进入采摘季。据介绍,该产业园400亩李树今年产量约有16万斤,产值80万元左右,明年将达到盛产期,产量在35万斤以上,产值将超过200万元。 明星 特约记者 张国盛 摄

公筷公用勺
“筷”乐用餐

