

秦绪伟：

用诚实守信兴业

实习记者 张晶晶



秦绪伟

后,他便选择外出务工。进工厂工作几年后又转而学技术做厨师,直到2008年,吕河镇邻家的瓷砖店有意转让,在与人商量下他回到安康,接手了这个小小的瓷砖店,这一做便是16年。从小小的一间店铺发展到现在的规模宏大,店铺以及仓储面积达到5000余平方米,常年员工7人,销售旺季员工达10人。

刚接手瓷砖店时,秦绪伟对瓷砖的种类、质量以及市场行情几乎一无所知。但他没有退缩,而是选择迎难而上。他白天在店里接待客户,晚上则埋头研究瓷砖知识,学习市场趋势。通过不断学习和实践,他逐渐掌握了瓷砖行业的门道,也积累了一定的客户资源。然而,创业的道路从来都不是一帆风顺的。在经营过程中,秦绪伟遇到了各种各样的挑战。有时是为了满足客户对特殊瓷砖的需求,有时是为了应对激烈的市场竞争,他都需要付出更多的努力和时间。遇到困难,他始终保持着乐观进取的心态,积极解决问题。

2019年时秦绪伟有了新的想法,想把店铺扩展到安康市区来。他与妻子分工合作,妻子在旬阳的店铺经营,自己则来安康发展新市场。与旬阳不同,安康的销售市场面临着激烈的竞争和众多实力雄厚的行业巨头,要在这样的市场环境中谋生,并非易事。秦绪伟因未能找到新颖的销售方法而苦恼了很久一段时间。此时恰逢短视频平台兴起,秦绪伟便也尝试通过短视频、互联网来开展新的工作。打定主意后,他积极拓展线上销售渠道,邀请专人拍摄短视频、打造账号、直播引流,更新销售模式,线上线下结合。经过五年的不懈努力,从最初的销售额仅几十万,到如今的上千万,他的展厅面积也扩大到了上千平方米。在行业竞争日益加剧的背景下,秦绪伟依然能够逆流而上,实现突破,得益于他

灵活的商业头脑。

秦绪伟认识到,要想在竞争激烈的市场中立足,就必须紧跟时代步伐,不断创新。他带领团队深入市场调研,准确把握消费者的需求变化,以此为导向进行产品迭代升级,让产品更加符合年轻消费者的审美和喜好,通过线上线下相结合的方式,精准定位目标客户,提高品牌知名度和影响力。在消费方式上,秦绪伟也紧跟潮流,推出了一系列便捷的购物体验,如线上预约、线下体验、快速配送等,满足了年轻消费者追求高效、便捷的消费需求。此外,他还注重打造流行风格,让店铺和产品成为时尚潮流的引领者,进一步吸引了大量年轻消费者的关注和喜爱。

“坚持薄利多销,提供优质服务,确保高质量产品,从而赢得市场。”秦绪伟在销售瓷砖领域,拥有自己的信条。

为了给顾客更好的服务体验,秦绪伟专聘了顾客建立了售后交流平台,有任何售后问题,都可以通过售后服务交流平台直接联系到他本人进行处理,这一举措极大地增强了顾客的信任感和满意度。秦绪伟坚信,优质的售后服务是品牌口碑传播的关键,他亲自参与售后交流,确保每一个问题都能得到及时且满意地解决。在这个平台上,顾客不仅可以反馈产品问题,还能分享使用心得,提出改进建议,形成了一个良好的互动氛围。秦绪伟经常通过这个平台收集顾客的意见,不断优化产品和服务,使得他的瓷砖品牌在市场上更加具有竞争力。他的这种真诚待客、以客为尊的态度,也赢得了广大顾客的一致好评,为他事业成功奠定了坚实的基础。

“我们老板是一个讲诚信的人,对顾客也很负责任,他手上的回头客很多,别人介绍来的也多,都是信任他的为人和产品质量。”员工李慧在谈及秦绪伟时夸赞道。

在事业蓬勃发展之际,秦绪伟依然牢记回馈社会的重要性。2020年,他向家乡吕河镇捐赠了20000余枚鸡蛋。这些鸡蛋不仅为当地居民提供了营养补给,更传递了他对家乡的情感和对社会责任担当。秦绪伟明白企业成长与社会支持密不可分,他始终将回馈社会视为自己义不容辞的责任。“这次捐赠行动,不仅得到了家乡人民的广泛赞誉,也为我的企业树立了良好的社会形象。”秦绪伟回忆道。秦

绪伟希望通过自己的实际行动,能够带动更多的人关注公益事业,共同为社会的和平与发展贡献力量。2023至2024年度秦绪伟被安康市室内装饰协会评为“优秀装饰材料及用品经销商”。各种鼓励和认可,使他信心大增,决心将瓷砖销售事业推向更高的水平。

为扩大市场,秦绪伟积极加入由安康新媒体联合会倾力打造的“百名好主播”联手安康百店异业联盟平台。百店异业联盟平台,旨在为商家搭建一座连通消费者的桥梁,通过“百名好主播”的助力,扩大店铺影响力,将客流从线上引入线下,老百姓也能通过这个平台得到实惠。“随着数字经济的兴起,我们这些实体企业也必须跟上时代的步伐。作为一家以瓷砖为核心产品的建材企业,要成功占领安康市场,必须不断创新和适应变化。因此,除了确保产品质量和服务水平,我们还积极投身互联网,因为我自己本身也在做短视频,加入了新媒体联合会和百店异业联盟平台,我对未来的发展充满期待。加入后,扩大了宣传面,也明显感觉客流量比原来更多。也要感谢这样一个好的平台,让我有了更多展示自己产品的机会。同时,我也学到了很多关于线上营销的知识,这对于我未来的事业发展有着极大的帮助。我相信,在这个平台的助力下,我的瓷砖销售事业定能取得更加辉煌的成就。”秦绪伟如是说。

回顾这16年的瓷砖销售之旅,秦绪伟感慨万分:“面对巨大的压力和繁忙的工作,其间我多次考虑过放弃,幸运的是家人的支持与帮助让我逐渐克服了困难。每一次挫折和挑战,都转化为了我前进的不竭动力。唯有坚持不懈,才能迎来成功的曙光。家人的鼓励和支持,不仅坚定了我的心念,也让我更加珍惜这份努力得来的事业。”

象征着新的开始,对于秦绪伟来说,新的一年意味着更多的机遇和挑战。他早已做好了准备,以更加饱满的热情和更加专业的态度,迎接每一位顾客的到来。“我将继续秉持真诚待客、以客为尊的经营理念,为更多的顾客提供优质的产品和服务,紧跟社会潮流,将自己的瓷砖销售事业推向更加辉煌的明天。”秦绪伟满怀信心地说道。

付调娥：

为乡野之趣“点睛”

通讯员 李焕龙



付调娥

动,就把所见所闻写了一篇纪实散文。她从镇村干部的奔波,到广大群众的互助,用全景式的“扫描法”反映了人间大爱,讴歌了特殊时期的真善美。“紫阳文艺”等网媒推出后迅速走红。而那些向上向善的阳光故事,让“付调娥”和“毛坝镇”借助网络风传万里。

经过数十年,她因一篇文章而声名鹊起,文章激发了她内心深处的乡情、友情和亲情故事。村委会欣赏她文章的亲切和生动,邀请她撰写材料,并因她熟练的电脑操作技能,让她帮忙填报表和录入信息。不久,她凭借出色的写作和数据处理能力,被推荐至毛坝镇政府,正式成为核桃坪村的村务助理。

暮春时节,丈夫和女儿又要告别家乡,出门工作,付调娥决定不再漂泊,要安心安身于家乡,干她自己想干的事业。于是她对丈夫道出了自己下半辈子的人生规划:“在家孝敬老人、盘弄土地、参与村务,顺带从事文学创作。”

从2022年夏天开始,付调娥职务是毛坝镇核桃坪村委会的村务助理,回家后主要种植蔬菜、管理茶园、饲养家禽。父亲身体尚好、自食其力,不太劳神,因而她每天有6个多小时用于阅读、写作。早上5至7点读书,晚上7点至11点写作。她说:“我这纯粹而又宁静的6个小时,近于一个专职作家每天的创作时间,感到非常充实,非常幸福。”她白天与镇村干部、农民群众泡在一起,不缺少写作原料,遇上有趣的事情,随时去调查采访,既是工作也是创作。双休日,还可以骑上摩托到周边去走访、采风。工作、生活,就是在生产创作素材,更是在酿造创作过程。

这样的生活,为付调娥从事文学创作打下了坚实的基础。她既可以放飞思想,无拘无束地奋笔书写,又可以在时间的长河中细嚼慢咽,精心打磨。2023年春,毛坝镇在紫阳县文联、作协等单位的支持下,面向全国举办弘扬“竹山精神”有奖征文活动,引发社会广泛关注,收到作品数百件。然而,多数外来作品都是依据该镇提供的素材,网上收集的资料而撰写的,付调娥发挥本土、路熟人的优势,骑上摩托车,两上竹山村,去采访当年修通“天路”的开拓者,如今因路致富的创业者,以及当下乡村振兴的火热生活,写好后,又不断补充,反复修改。她的纪实散文《遥望天路》一经发表,好评如潮,当之无愧地夺得大赛冠军,赢得一片喝彩。

因此,付调娥坚定了创作信念:写我熟悉的乡村,写好善良的乡亲!于是,关于童年生活的《铜陀螺》《庙里的学校》等作品,以系列散文的方式一次次越过毛坝关,冲出秦巴山,引发众多读者的赞扬;关于亲情的《两代人》《春天的故事》等系列散文,经她家乡的任河漂向汉江,引来省市文联、作家协会的关注;关于乡情的《我的乡村》《铁鞭溪旧事》等多组散文,被报刊、网媒争相发表,让“付调娥”这个陌生而又吸睛的名字迅速走红。

陕西省作家协会负责人连续两个冬春到紫阳县毛坝镇看望她,慰问她,与她座谈交流,为她把脉指导,帮她排忧解难。

谈及未来写作规划,付调娥满怀憧憬地说:“将继续深耕乡村题材,用文字记录这片热土的变化与温情。推出一系列反映乡村文化、生态旅游、民俗风情的作品,通过文字搭建起城乡之间的桥梁,让更多人了解并爱上这片充满希望的土地。激励更多乡村青年投身文学创作,共同讲述属于他们的乡村故事,为乡村振兴贡献一份力量。”

用手中的笔,描绘家乡的青山绿水,描写乡亲们的善良与美好。这便是付调娥的理想。似乎她从小就在为此而准备着,不断地读书练笔,写日记、写读后感、写校园生活与乡村趣闻。现年57岁的农民作家付调娥,家住紫阳县毛坝镇核桃坪村,现任村务助理。她热爱读书学习,潜心业余创作,三年时间推出散文作品50多篇,在安康文坛产生广泛影响。

中学毕业后,首次撰写关于生活经历的文章,便叙述了从汉中洋县贩运辣椒至家乡,在紫阳县毛坝镇忙碌数日却遭遇亏损的经历。然而,在这段同伴们泪水涟涟、责骂声不绝于耳的痛苦历程中,她所表达的并非抱怨,而是沿途的所见所闻,个人的激动与新奇体验,以及所得到的帮助和对人性的深刻洞察。因此,这篇文章被命名为《穷快活》。完成作品后,她对于应将稿件投递给何人并不明确。后来,她偶然翻阅了市场管理所和数家大型商家订阅的《消费者导报》,发现该报设有文学副刊,刊载了与她所创作故事风格相似的散文。于是,她决定将自己的作品投递至该报。出乎意料的是,仅在第三周,她的文章便被发表。当她收到稿费、样报以及编辑鼓励她“多读多练,创作出更多优秀作品”的亲笔信时,她激动得连续数夜难以入眠,手指在手心上勾勒出了一系列潜在的创作主题。

该散文的发布,在毛坝关地区引起了巨大反响。这篇文章,以一种无形的力量,催生了她的“作家梦”。她日夜观察生活,内心遐思不断。不久,创作出短篇小说《山沟人家》,便投递作品到《山西文学》,两周后无回音,她便随年轻人南下广东,开始务工。年底回家,才见到编辑来信的高度肯定、热情鼓励和两条修改意见,她与要求寄稿时间已错过将近一年,心存惋惜,把泪水咽到了肚子里。这一错过,就是几十年。从少女到中年妇女,几十个春秋她再没动笔,只是不停地阅读观察,并在心中一天数次打着腹稿。

直到2022年春季,她和丈夫担任志愿者,为村民和村务提供帮助。她在服务之中被一个又一个善良的人们所感

丁叮：

初次见到丁叮时,她热情干练的形象深深吸引着我,如她视频中展现出欢乐搞笑的角色一般。丁叮是活跃在短视频平台上的一位网络博主,以短视频、直播等形式,记录并分享推介安康市的城市形象与特色产品、文旅资源、农家特色美食、文化活动、探店体验等。截至目前,粉丝量达到7万人。

丁叮于1991年出生于汉滨区五里镇,家人的开明好客深深影响了她的性格,使其自幼便展现出开朗活泼、热情洋溢的特质。大学毕业后,在外地开启职场生涯。在职场上摸爬滚打几年后,丁叮逐渐意识到自己对家乡安康有着难以割舍的深厚情感。此时也正处于短视频发展兴起的阶段,在好朋友的帮助下,她决定返回家乡,为推广安康的形象与文化贡献自己的力量,开始涉猎短视频的行业。她开始在短视频平台上发布内容,以独特的视角和幽默的风格,将安康的点点滴滴呈现给广大网友。

在短视频创作的初期阶段,她同样遇到了许多难以克服的挑战,拍摄设备简陋,内容创意受限,观众互动不足,如何捕捉安康的独特魅力,如何制作吸引眼球的短视频内容,以及如何与粉丝有效互动等。对于非专业人士而言,每一个问题的出现都可能导致账号无法顺利更新。面对这些问题,她时常感到迷茫,但乐观坚强的性格让她从未选择退缩。她总是在夜深人静时精心编写剧本和台词,反复修改直至达到自己的满意标准。为了确保视频的清晰度和美感,她及时请教身边专业的朋友,并与其共同合作拍摄。不厌其烦地研究拍摄角度,挑选出最佳的一条进行使用,剪辑工作也是她独立完成。通过网上的教程,她不断学习短视频制作技巧,不断尝试新的拍摄手法和创意内容,深入研究观众的喜好,同时积极与同行交流经验、逐步学习应用。经过一段时间的摸索和努力,丁叮逐渐找到了自己的风格和方向,短视频内容也越来越受到网友喜爱和认可。截至目前视频总点赞量达200余万,浏览量超过5000万。其中2022年9月10日发布的“美丽中国,陕西安康”点赞量达1.5万次。

“我真心感激我的家人,是他们让我取得了今天的成就。在视频拍摄的过程中,他们总是我的演员,给予我无尽的支持。记得有一次,我和妈妈尝试拍摄一个镜头,尽管尝试拍了30多次,还是没能拍好。我的情绪变得沮丧,妈妈也感到非常烦躁,我们之间出现了分歧,甚至冷战了好几天。但是,当拍摄工作再次开始时,妈妈还是选择了忘记之前的不愉快,继续无条件帮助我。每当我遇到困难和挑战,他们总是第一时间站在我身边,给予我力量和勇气。在我迷茫和失落的时候,是他们用温暖的话语和坚定的眼神,让我重新找回自信和动力。没有家人的支持和付出,我不可能走到今天这一步。因此,我更加珍惜与他们在一起的每一刻,感激他们为我所做的一切。”谈及家人丁叮感激地说道。

短视频有了起色,丁叮便开始在平台开启直播带货模式,推介安康当地特色美食,她用心挑选每一款产品,从食材的来源到制作工艺,都亲自把关,确保推荐给粉丝的是真正健康、美味的地方特色。直

播中,丁叮不仅详细介绍产品的特点,还分享自己与这些美食之间的故事,让粉丝们感受到她对家乡的热爱和对美食的执着。她的真诚和热情感染了无数观众,直播间的人气迅速攀升,销量也随之大增。通过直播带货,丁叮不仅为安康的特色美食打开了更广阔的市场,也为自己的短视频事业增添了新的动力。

2024年3月,一位来自汉滨区关家镇的忠实粉丝联系了丁叮,请求她协助销售家中积压的土蜂蜜。丁叮在了解实际情况后,带领团队前往粉丝家中进行实地考察,并亲自品尝了蜂蜜。她发现,由于地处偏远,交通不便,这位粉丝家每年都有大量蜂蜜滞销,造成不小的经济损失。丁叮毫不犹豫地决定帮助他们通过线上渠道销售蜂蜜,她特意拍摄制作了一期关于蜂蜜的视频在她本人的账号上发布,发布后反响热烈,销量倍增,大大减轻了这位粉丝的销售压力。事后,粉丝为了表达感激之情,向丁叮提供了报酬,但丁叮婉拒了这份报酬。她说:“能为社会、为大家做些事情,我感到非常高兴。未来,如果有其他农户需要帮助,我也会无条件地伸出援手,只为了让我们乡村的发展更加美好,让安康更加繁荣。”

她的事迹引起了社会的广泛关注,她不仅用网络平台为农产品打开了销路,更以实际行动传递了正能量,展现了新时代青年的责任感与担当。后荣获由安康市新媒体联合会颁发的“2024年度百名好主播(四星级好主播)”荣誉称号。

丁叮表示:“以后要进一步提升自己的直播内容和质量,不仅局限于农产品的推广,还要涵盖乡村文化、旅游资源等多个方面,全方位展示乡村的美好与魅力。”丁叮深知,作为新媒体人,她有着不可推卸的社会责任,她希望通过自己的努力,能够带动更多人关注乡村,支持乡村发展,为乡村振兴贡献一份力量。同时,她也希望能够通过自己的影响力,鼓励更多年轻人回到乡村,投身到乡村建设中来,共同书写乡村的美好未来。



丁叮

让和美乡村“出圈”

实习记者 张晶晶