

民生观察

和时代一起奔跑

核心阅读:

仅仅几十年,网络已彻底改变了我们原有的生活方式。而随着5G的到来,社会又将再次迈入发展的快车道。网络服务越完善,人们的生活改变就越大。如今足不出户就可以满足我们学习、工作、就医、消费等诸多需求。同时,也诞生了新兴行业和全新的就业岗位。

有了网络的支撑,传统产业遇上新机遇,销售模式也有了新变化。尤其是全民抗击疫情,网络为我们的抗“疫”工作立了大功:高效传输实现远距离救治,让医护人员再上新台阶;全民抗“疫”助农,让受影响地区的产品得以销售,降低经济损失;大数据共享,让疫情防控工作更加有效开展;网络教学、网络办公、网络消费,让老百姓在家配合防控疫情同时,正常的学习和生活没有受到太大影响……

我们正处于一个飞速发展变化的时代,每个人都是这变化的参与者,我们随着时代的浪潮奔涌,不断向前。愿我们每一个人都不畏艰险,与时代一起奔跑。

科技时代,飞速向前

科技的飞速发展正悄无声息地改变着我们的生活,随着5G应用的普及,更会让整个社会都迈向高速发展的快车道。在几十年前,电视、电话还代表着现代化的幸福生活。现如今,人均一部手机,就可以满足人们包括工作、学习、娱乐、沟通、消费等日常生活中大部分的需求。而即将全面进入人们日常生活的5G应用,则让“智慧”真正成为我们生活的一部分。

网络不再只是看新闻消息、远距离沟通交流、消费购物、玩游戏和看视频的工具,而是开始更有效地辅助我们的城市管理和生活服务。大数据可以实现真正的数据共享,让多部门联动不再只是简单的“共同执法”;更快速的数据传输让远程操控得以实现,让千里之外的专家可以指导当地医生为患者治疗;“数字工厂”让产品可以实现零建设生产,从原料购买

到设计加工再到销售配送全程数控,让生产销售就像在玩模拟游戏一样便捷高效;网络销售模式从直播带货到现实采摘,去除“中间商赚差价”销售模式成了消费者的新宠……几十年的发展变化让我们见识到,科技发展带来更强大的生产力,改变着我们的生活方式,更加快了整个社会的发展步伐。而我们,正处于一个飞速发展的时代。

用好“由负变正”的“网红”能量



新农活 新华社发 曹一作

作为在网络中成长的一代人,今年刚24岁的齐宇和大多数年轻人一样,日常最多的消遣就是玩手机。现在,她最爱做的事儿是刷各种小视频,无论是学习、看新闻、放松心情,在这类平台里都能找到自己感兴趣的内容。她也从通过这些小视频,认识了很多“网红”主播,学习和了解到很多有趣的内容。

其最早提到“网红”“主播”

“自媒体”,这些称呼都曾都是哗众取宠的代表,他们为了吸引流量利用低俗、编造,甚至是违法的内容赚取利益,不仅使一些成年人深受其害,也让一些青少年陷落其中。曾经的齐宇就非常讨厌“网红”这种称呼,他们所代表的一批“无底线”谋利行为,但随着网络的发展和行业越来越规范化,这些曾经的争议职业开始去伪存真。“网红”这一词汇,也从

最初带着贬义的“网络红人”,变成了有影响力的人或是事物:喜欢一身古风装扮,展现田园生活的“李子柒”是“网红”,但她把中国文化传播向世界;曾经以养殖竹鼠谋生的“华农兄弟”是“网红”,观看他们洒脱的生活方式成为多少“社畜”的减压法宝;喜欢发段子的“PAPI酱”是个“网红”,但她让大众看到新时代独立女性的形象;以男人身份卖口红的李佳琦也是个“网红”,可他引领了网络销售新模式。

在面临困难挑战之时,这些“网红”们充分发挥自己的影响力,化危为机遇,帮助有需要群体发展。比如从打造“网红景点”“网红店铺”,拉动当地经济发展,再到疫情期间各种“网红”们纷纷当起了直播代货,帮助受疫情影响地区减少损失。为扶贫助农,央视主持人、部门领导、企业老总、各届名人放下架子,纷纷当起了带货“网红”,宣传农民的特色产品、宣传地区的独特魅力,吸引更多人的视线聚集过来……

短短几年的发展变化,当初那些让人看不上的“网红”逐渐消失,取而代之的是以自身影响力创造发展机遇的全新“网红”。疫情过后,为经济复苏而出现的人人争做“网红”的现象,也正是因为大众看到“网红”的影响力,并有意愿地将这份影响力用在正确的方向。

与时代并行,一个都不能少

云时代、大数据、数码“黑科技”,生活中处处可以见到高科技带来的变化。我们享受着时代发展的便利,一些原有的城市功能设施也跟着升级换代。沟通方式、消费方式、办理业务的方式都有所改变,但我们逐渐习惯的这些新变化,对有些人来说却并不友好。

在手机卖场工作的佳丽每天接触前来消费的顾客,她所在的手机超市里各种品牌的智能手机花样不断翻新,用她一位同事的话说:“现在的智能手机恨不得要把衣食住行外加学习、工作、娱乐的功能都‘一锅端了’。”可即使在最便宜的手机只需要“百十来块钱”的时候,也还会有顾客过来询问有没有只接打电话的手机。他们对手机唯一要求就是能多设几个快捷键拨号,如果手机没有开屏锁,并且声大、字大就更好了。这些顾客都是给家里的老人买手机,老年人眼神不好,又用不好太复杂的操作,只能使用这种最基本的拨打电话功能,最多再加一个接视频,而用手机看电视、支付缴费、刷健康码等这些功能通通不会

用。不仅仅是智能手机让一些老人适应不良,也还有人被飞速发展的这些高科技丢在了身后:疫情期间,为了不影响学生上课,教育部门开展了网络教学。虽然这对所有的家庭来说都能做到,但仍有一些孩子为了能上网课,要爬到山顶找信号,或是跟村里的邻居蹭网,甚至还有有的孩子因为家里没有智能手机而无法上课。还有部分老人和一些没钱消费智能手机的困难人群,在疫情突然而至时,他们也被迫面临数字社会所设置的门槛。他们有想坐公交车,因为没有健康码被撵下车的老人;有不会绑银行卡而不能网络支付的农民;有在景区因没有人工售票处,拿着现金无处花的游客……

他们被称为“数字难民”,当看到他们因为“高科技的应用”感到为难时,每每让人看得十分心酸,也不由得担心我们自己的将来,是否也会面对那些“高科技”无所适从。就像家中老人们不会用“电视猫”的遥控器,手机只会用快捷拨号给孩子

打电话,坐公交车要让人帮着扫健康码,到银行排队请工作人员在ATM上取钱……

当我们的社会环境不断升级的同时,也不要忘记服务大众才是根本。应以更体贴的方式面对所有人群,而那些用不好“高科技”的人,也许才是最需要“高科技”服务的人群。在当下这个飞速发展变化的时代中,我们每个人都是参与者,认真地工作着、生活着,为国家的发展、社会的进步贡献着力量。“无奋斗,不青春”。无关年龄身份,所有正在拼搏奋斗的人状态永远都会干劲满满、朝气蓬勃,在奔涌的浪潮里,每一朵浪花都在奋力向前。但我们也要看到,在飞速发展的时代中,还有一些被落在后面的脚步,而我们要做的是带着他们一起向前,而不是把他们落在身后。时代的浪潮奔涌向前不曾停歇,一个个新兴事物不断显现,崭新的未来等着我们去书写,愿我们每一个人都能不畏艰险,与时代一起奔跑,共同享受时代发展带来的变化。

从年轻人择业方向看时代发展

过去有句俏皮话:看“优质女人们”都选什么工作,就知道当前什么行业最“吃香”。虽然只是一句玩笑,但从高学历和高能力的人才更倾向于什么就业岗位,确实可以看出当前什么行业发展的前景更好,具有更好的发展趋势。曾经,空姐代表着一种流利外语和优雅端庄的微笑,成为“新时代女性”的代表,是很多年轻女性的就业首选。现在,社会的发展已经进入了数码时代,网络已经成为我们的第二个社会,

它的触角延伸到我们生活的方方面面。很多有实力、有魄力的年轻人选择吃“网络”的红利,纷纷投身网络相关产业。

智能手机内存越来越大,“APP”越来越多,游戏、美妆、做菜……人人都可以秀特长,找更多志同道合者。各大网络购物平台上的虚拟店铺,让开店成本下降一大截,自主创业的机会增加,全新的销售模式,更便捷的支付方式,更发达的物流体系,让网店、微商、直播带货一时间

成了年轻人创业首选。网络平台让人人都能成为新闻发布者,多元化的传播方式让自媒体得以大展拳脚。公益项目也变得更直观,救助方式更具体,数据追踪让整个社会共同监督捐助救助的进展与成果。

网络中承载着全新的就业方向 and 创业梦想,以更便捷的优势满足民众的生活需求同时,也带来了更多的发展机遇。这是社会不断发展进步带来的变化,是时代飞速前进的步伐。

用“地摊+直播”抢占市场新风口



漫画/王戳芬

烟火气;另一方面,创业者在摆地摊的同时做直播,一样的时间和场地,却能同时获得两份收入。实现“地摊+直播”双剑合璧,迎接经济复苏的新风口。

直播是一个很年轻的行业,还在不断地成长变化着,如何在这个不断发展变化的时代里奋斗出自己的事业,刘洪洋也有着自己的理解。创业要紧跟时代发展,只一心埋头抓质量也是有可能被淘汰的。当年红极一时的BP机、IC卡、万能充、诺基亚……多少质量过硬、也很受欢迎的产品和品牌从市场上 overnight 退出。只有紧跟市场发展,关注国家政策法规,在安全的红线内寻求发展,才是最稳妥、最有发展前景的道路。他希望和所有创业者们一起努力,紧跟国家步调,趁着好时机奋力拼搏,闯出一片天地来。

“店铺再大,也只能涵盖周边市场;网络直播间再小,面对的也是全国市场。”吉林省沙巴克袜子销售有限公司老板刘洪洋专注直播销售,虽然才开始做直播只有半年多的时间,但已经是许多东北袜业园袜厂老板眼中的“香饽饽”,他旗下的直播间正每天源源不断地把辽源袜子销往全国各地。

刘洪洋谈起自己的直播事业可说是头头是道,他说很多人以为直播就是在手机上卖货,实则不然。直播间如何被更多的人看到,被平台推广?点进来的观众如何被留下来?留下来的观众又有多人会去下单?这里面的学问大着呢。直播作为新兴销售模式,也是在不断发展变化的,刘洪洋也是在多次“交学费”的不断学习中成长起来,尤其是疫情对实体市场的影响,让他的直播事业展现了全新销售模式的优点。从2019年底至今,仅半年多的创业时间,公司就从普通的

直播卖辽源袜子,发展到现在的拥有18个直播间,可同时在多家平台滚动直播销售。从刚开始一家一家袜厂问有什么货,到现在袜厂老板们主动发袜样,希望公司可以从他们那里拿货,刘洪洋的直播事业开展得十分红火。不仅有专业的直播和销售团队,还有五十户加盟合作伙伴和三百多位有合作意向的伙伴,在东北袜业的厂家中,很多袜厂老板都是他的供货商。

最近,刘洪洋又看上了地摊经济和直播相结合的新模式,认为这正是国家为老百姓提供创业增收的大好时机。一方面,辽源袜子非常适合拿去“摆地摊”,它的受众广、成本低,种类多样,又属于可囤货的日常必需品,无论是价格还是挑选方式,都很适合地摊文化的人间

·新华时评·

有思路才有出路

新冠肺炎疫情发生以来,一些行业不同程度受到冲击,有的企业和单位由于疫情管控等原因至今还没有完全恢复正常运转。如何稳住员工、保住饭碗、生存下去,成为很多企业的头等大事。困难时刻,国家有关部门果断采取了金融帮扶、税费减免、财政补贴等措施,全力对受冲击较大的行业进行支持,帮助其渡过难关,取得了较好效果。

然而,市场主体要克服疫情带来的压力,仅靠外界帮助是不够的,自身的努力也非常重要。如果一个企业调整思路,把自身的资源摸清盘活,另辟蹊径,可能会取得意想不到的效果。

有思路才有出路,有行动才有未来。顺应疫情催生的购物“线上依赖”,传统生鲜超市积极推广“无接触”配送、无人零售、社区团购等新模式。疫情冲击让传统鞋企拿起手机做生意。再比如,为解决产品滞销难题,一些明星和县长拥抱“网红经济”直播卖货,效果不错。人比山高,脚比路长。当前,我国已经进入常态化疫情防控阶段。这是个“危”“机”并存的阶段,统筹推进疫情防控和经济社会发展工作的任务十分艰巨。有关部门需要开动脑筋,在思路创新和政策落实上下功夫,让政策更加精准,对特殊困难行业多一些雪中送炭、精准滴灌,全力帮助困难行业早日走上脱困之路。具体来讲,就是有关部门可以用好用足财政资金“四两拨千斤”的作用,引导市场主体多在跨界融合和互联网平台应用方面做文章,并对新经济、新业态采取审慎监管态度,对市场主体发展多一些宽容和补台。

政府与市场主体携手努力,危中寻机,有望最大限度摆脱疫情对我国经济社会发展的掣肘,夺取疫情防控和经济社会发展双胜利。

(来源:新华网)