

一个抓销售 一个钻研发 携手造就无限大

“花田”兄弟逐梦创业 匠心织造时尚好袜

本报记者 徐楠

“花田是自然赋予的最美礼物,花田针织则致力于研发出让穿着者如行走在花田间,回归自然、体感舒适的袜子。”在11月15日召开的辽源市花田针织有限公司“花田靴下”2021春夏新品发布会上,公司的两位创始人——朴东杰、朴东军兄弟俩分别以一以贯之的企业文化和设计研发的最新袜品,向前来参会的全国各地经销商展示。超前的经营思维、诚意满满的袜品,拉近了与消费者的距离,提振了经销商对市场的信心,体现了一个年轻企业的责任感和创新力,赢得无数关注及好感。全国各地60余家经销商当场下单,订货量同比去年增长30%。

花田针织如何“育花”“飘香”“引蝶自来”,企业的一步发展壮大,都深深镌刻着朴氏兄弟一路走来的创业经历。

从单一进货卖袜子到产销结合袜子

2015年前,哥哥朴东杰在大连做袜子销售整整五

年,期间还曾到日本留学。朴东杰发现,日本人因其本土文化影响,脱履穿鞋非常频繁,所以对袜子品质要求很高。这样的礼仪文化下,便诞生了很多款式好看、花色繁多的袜子,令人赏心悦目,在不同的场合都能相得益彰。就是这个小小的细节,在朴东杰的心里埋下了一颗种子。回国后,朴东杰带回来很多好看有趣的袜子,经常有朋友问袜子在哪儿进的。那个时候大部分人对买袜子的理解都是十块钱几双的概念,清一色的黑白灰,差异化的产品少之又少。朴东杰敏锐地感觉到,高品质、有设计感的袜子其实有非常大的市场需求。供应产品无法满足市场需求,市场上没货,怎么办?朴东杰当机立断,凭借掌握的市场行情,决定销售自己研发的袜子。

2015年,朴东杰说服弟弟朴东军与自己重新创业。两兄弟通过前期考察,选定了在辽源这座重视发展袜业、以“中国棉袜之乡”而美

名远播的城市开启创业之路。在辽源相关政策扶持和东北袜业纺织工业园助力下,有销售经验的哥哥主攻销售,有美术功底弟弟主攻设计,兄弟二人齐心协力,让花田针织诞生后不断成长壮大。从创业初期的5个人到现在的200多名员工,从最初900平方米办公室到现在拥有设计室、展览室、打样车间、织造车间、包装车间、原材料仓库……花田针织的朴氏兄弟从单一进货卖袜子到产销结合袜子,有创业的魄力、有前进的动力、有年轻的活力、有高品质的底气,在辽源这片袜业沃土上“育花”,全国“飘香”。

从低调研发跑销售到吸引权威媒体及业内关注

为了不断给消费者带去惊喜,花田针织静下心来搞研发,在每个细节之处都狠下功夫。通过建立自有的打样、织造、缝头、定型、包装等一系列环节,实现质量可控。走进花田针织的车间,精细到每一根纱线,都是经过朴氏兄弟的精挑细选。好

的原料、好的工艺、好的设计,让花田针织的产品在业内供不应求。然而随着产能不断提升,兄弟俩并没有忘记花田的立足之本——做高品质、有设计感、让消费者喜欢的袜子。弟弟朴东军说:“一年365天,随时随地都要想着新配色、新工艺、新花型,掌握流行趋势、观察生活动态、参与业内交流……一年春夏、秋冬两季新品发布,是在对一千多产品评比之后,最终呈现给消费者的。总之,不出色的产品绝对不量产。”

带着具有匠人精神的“花田靴下”“山木屋”系列产品,朴东杰参加了今年7月在深圳举办的内衣展,凭借优秀的产品品质和企业文化,获得央视老故事频道《非凡匠人》栏目组的关注。可以说是实力不允许低调。经过初审、复审、实地勘察等环节,《非凡匠人》走进花田针织《立足花田间》于11月16日正式开机,节目制作完成后将在央视7套、9套、17套、老故事频道和500

多个地方持续轮番,并在今日头条、优酷视频、搜狐视频、爱奇艺视频、腾讯视频等网络平台播出。花田针织更加认识到提升消费者认知、拓宽品牌影响力的重要性,继续携手央视,同央视9套进行2021年微纪录片签约,打响“花田靴下”品牌,向全国电视观众作新一轮强劲品牌推广!

从声名鹊起享誉全国到不忘初心保证品质

朴东杰回忆过去,每天用板车拉几百斤袜子给自己4平方米的小摊位填充货品,途经的坡路是真的特别特别陡。有一天,实在拉不动了,车翻了,袜子撒了一地,无助的他,一点一点地收拾,抬头间正好看到一个袜业大品牌的广告牌,当时他就在想,一定要坚持,一定要成功,做自己的品牌,把品牌产品卖遍全中国。

自信,并不是凭空而来,而是来自对品质的坚守和在设计上的不断突破创新。朴氏兄弟付出了常人难以想象的努力与艰辛,在常人眼中,

无非分为长袜、短袜,素色、花色的袜子,而在花田袜业,则被重新定义,消费者的每一双袜子都会被详细的区分,完美匹配到花田袜业中每一个细小的分类中,简单基础的经典、商务系列;青春靓丽的学院、街头系列;精致优雅的复古系列;洒脱自然的雅痞系列;富有朝气活力的运动系列等等,每个系列之间可以相互交织,也可以单独存在,以便更好地满足市场上各类需求。

住住就是敢于勇闯不一样的路,才更能得到成功女神的眷顾,花田针织凭借对高品质和原创设计的坚定信念,不忘初心、保证品质,产品一经推出便得到了市场极大认可,给消费者带去如立足花田之间的舒适体验,赢得了消费者的喜爱。



关注民生 倾听民声

提高市民供热获得感

本报讯(记者 宋建立)2020至2021年度供暖采暖期已经供暖一个多月了。供暖质量如何、广大用户的需求如何、今冬供暖还存在着哪些问题?11月26日,市政府督查室、12345市民服务热线、市公用事业服务中心及市热力集团相关负责人深入热用户家中访问,现场实地测温,宣讲《辽源市供热条例》,面对面聆听市民对供暖的真实心声,及时解决用户遇到的供暖问题。

当天室外温度为-2℃至-13℃(5时至20时),平均室外温度-7.5℃,共走访14个社区23户热用户。走进福寿小区中房91号楼二单元楼道便能感受到暖意融融,工作人员随机选取一顶楼住户家中测温,温度为19.6℃,已超过国家规定供暖标准温度18℃。据现场工作人员勘查,此住房属于“悬空房”,位于顶层且左右相邻用户均供暖报停。经过现场实地测温,23户热用户室内温度均达到供暖标准,供暖合格率100%。

走访中,对热用户家中温度不理想的房间,市热力集团工作人员认真检查,查找失温原因,并提出专业整改意见帮助解决,确保热用户家中温暖舒适。针对个别热用户表示自家温度不及邻居家高,相关负责人解释说:“热力集团供暖范围内的全部热网均实现智能化自动化调节,完全可排除人为控制流量情况,且小区供热管网等设施条件相同,若温度不及邻居家高,可能存在地热设计不合理、环路偏少;暖气管道或地暖过滤网堵塞;居民家分阀门未打开;暖气片安装数量不够;房屋门窗等密封性不好;相邻邻居家申请停栓等情况。”

据了解,为提高供热效率、提升供热温度效果,市热力集团今年新增7座换热站,共计231座,24小时客服热线实时接待热用户对供暖问题的反馈,并立即安排工作人员上门检查及维修,努力让市民过上一个个温暖的冬天。

东丰县培训群众职业技能 丰盈百姓“钱袋子”

本报讯 为进一步给有创业就业意愿的群众搭建学习平台,近日,东丰县妇联联合县人社局及东津通达职业技能培训学校举办网络销售直播与育婴师免费培训班,着力提高职业技能,拓宽就业领域。

今年,由于新冠肺炎疫情让许多人都被迫待业,但直播直播带货这一新兴行业突出重围,大放异彩。东丰县妇联与人社局结合新形势,将短视频及直播培训作为引领百姓增收的“新路子”,用新思想、新理念、新技术,影响带动周边的妇女及群众激发潜能、提升能力、共同致富。

在网络销售直播培训课上,老师由浅入深地向学员们讲解了新媒体的营销形式、主流媒体平台的特征、自媒体的变现模式及短视频拍摄等相关内容,并通过自由探讨、上台互动等环节,让学员们了解网络销售直播相关知识。

“以前在做直播的时候,效益一直不是很好,粉丝增长量也较低。通过这次培训,真是让我学到了好多平台直播的技能与经验,给予了我极大的帮助。”今年24岁的尹成双做主播已有半年了。但由于缺少专业直播知识与技巧,直播到现在依然在摸索阶段,培训课的开展对她可谓是雪中送炭。

除了网络销售直播培训课,育婴也是近几年快速发展的行业。在育婴师培训课堂上,老师从育婴的职业道德、生活照料、保健与护理等方面相关知识,以通俗易懂、知识丰富的讲解,让在场的学员们受益匪浅。

据了解,此次培训为期8天,共分为网络销售直播与育婴师培训两个培训班,学员经培训考试合格后,将颁发国家承认的资质证书,并无偿提供就业推荐,真正让学员们学有所获,切实提高经济收入。(李莹 孙爽)

扎根车间二十七年 双手诠释“工匠精神”

本报记者 高琳

“邢师傅,厂里的铸造吊车坏了,一炉钢水化了半吨多了,没有倒出来,需要您过来看看。”铸造班长彭祥打来求助电话,此时已是深夜11点多。

邢师傅马上意识到,在这种情况下,如果不及时把钢水倒出来就得扒炉重新打炉造钢,公司又要损失上千元。他放下电话,立刻飞奔回厂。经过认真检查和分析,排除故障仅用了十分钟,一次启动成功,保证了正常生产,没有造成损失。

这位邢师傅就是辽源方大锻造有限公司动力车间钳工机修班班长邢立辉。工作27年来,他立足本职岗位,通过刻苦钻研机械设备构造原理,成为远近闻名的机械专

家,多次解决了锻造生产中的老大难问题。

参加工作以来,邢立辉经历了方大公司多次设备技术改造、设备安装工作。2017年,公司改造10吨锤改为全液压数控电液锤,设备液压系统更为复杂,有十几个电控液压阀,故障率相对较高。针对这一情况,邢立辉主动提出参加10吨电液锤的拆解和安装工作。拆解工作在长春一汽锻造厂进行。面对生疏的环境和设备,他一边跟着老师傅和拆卸公司的工人们,一边拿着本子仔细记录着关键部位及步骤,晚上回到宿舍则继续研究当天设备拆卸的有关问题。在连续12天白班连夜班不间断地学习钻研,他对10吨锤的结构、工作原理有了进一步的掌握。如今设备出现问题,邢立辉都能够准确判断并及时排除故障。

邢立辉说:“好的技艺需要一代代传承和改进升级。我的技术是师傅手把手教的,更是公司多年培养的结果。我要把知识和才干回报给社会,贡献给企业。”

为了企业的长远发展,邢立辉不仅自己坚持学习,而且还主动做起“传帮带”,将自己掌握的知识毫无保留地传授给班组的每一名成员。“邢师傅是个特别热心的人,他总是不遗余力地把他所会的都教给我们。跟着他工作,我们都受益匪浅。”邢立辉的徒弟说起他满是敬佩。

邢立辉凭借自身的努力,以工匠精神练就精湛技艺,荣获2018年、2020年辽矿公司“传承工匠精神、技能成就梦想”职业技能比赛钳工组第一名;2019年被授予“吉林能源工匠”“辽源市劳动模范”荣誉称号。

几年来,邢立辉抢修故障数百起,使企业减少经济损失达百万元。他自行或率领革新小组改造设备20台,使企业降低成本30万元;实施技术革新9项,为企业增加效益20多万元。

在邢立辉看来,他最本质的职责还是在一线扎根车间,用坚定、钻研、精益求精的“工匠精神”,带动并鼓舞着身边每一个人。

建行辽源分行创新普惠金融惠民生

本报讯 今年以来,中国建设银行辽源分行认真贯彻落实市政府、监管部门的战略部署,结合辽源区域经济特点和实际情况,确定“条线网点合力驱动、线上线下一体拓展”整体思路,以“营推线上操作、精推线下农担贷”为核心,全力推进普惠金融业务,现已提前完成监管部门的“两增两控”指标。

“小微快贷”是建行率先推出的一款针对小微企业等实体经济领域的网上全程自助贷款,既有互联网的快速便捷,又有银行的技术、数据和风控支撑,提高了贷款调查、审查审批和放款的效率,实现了小微客户融资全流程网络化、自助化操作,客户从申请到贷款支用只需几分

钟,让小微企业方便、快捷地获得低成本融资成为现实。建行辽源分行把“小微快贷”业务作为服务实体经济发展的载体,通过加强服务意识,更新营销思路等多项有力举措,深入推动“小微快贷”专项拓展。截至目前,新增小微客户500余户,新增授信金额30943万元。

东丰县、东辽县涉农银

东丰:农作物秸秆综合利用 项目实现环保与增收「双赢」

本报讯 “秸”尽所能“点草成金”。农作物秸秆作为一种可再生资源,回收利用后不但可以缓解秸秆废弃和焚烧带来的资源浪费以及环境污染问题,还能推动土地保护和耕地质量提升,实现农业低碳环保和可持续发展。为加快推动农业绿色发展,东丰县扎实推进农作物秸秆综合利用项目,做足、做活、做实秸秆综合利用“绿色”文章,让秸秆变废为宝,蹚出了一条秸秆

综合利用的新路子。

近日,在沙河镇良纯村,新巨强农机种植合作社的大型农机具正为当地村民演示秸秆还田技术。随着机械的启动,秸秆粉碎、整地深松等作业一气呵成。合作社负责人赵新凯说,自从应用秸秆还田技术后,土壤的养分增加了,玉米的产量得到提升,每年一亩地可增加200元的经济效益。

同时,东丰县“双管齐下”,不仅在秸秆还田上下功夫,也大力推进秸秆打包离田技术的实施。在南屯镇万亩项目农田上,大型秸秆打捆机在田间来回穿梭,将地里的秸秆快速回收、打捆。秸秆打包离田技术在处理秸秆方面效果优、成本低、效率高,打捆后的秸秆便于运输、易于储存。该技术的推广使用对解决秸秆回收、改善焚烧秸秆带来的环境污染及提高秸秆的利用率起到巨大作用。

今年以来,东丰县紧紧围绕现代农业绿色发展的目标,全力推进农作物秸秆综合利用项目,通过现场指导、召开演示会等形式,充分宣传秸秆打包离田和秸秆还田的技术要点和扶持政策,进一步推进秸秆肥料化、饲料化、基料化的“三化”利用,切实提高秸秆综合利用率。

目前,东丰县农作物秸秆综合利用项目共投资460余万元,实施秸秆还田作业1.2万亩,实施秸秆打包离田作业5.2万亩,秸秆综合利用率较去年提高了5个百分点。(李莹 姚亚辉)

设计制作:胡畔诗雪



尽在《辽源日报》

新鲜悦读

· 订阅地址 ·
辽源日报社二楼发行部

· 征订日期 ·
2020年11月1日至12月25日

· 订报热线 ·
0437-3229788

《辽源日报》《关东周末》
《作家周刊》《生活周刊》《小记者周刊》全年订阅价: **¥358元**