



带岗带货 吸睛留人 从线下到线上,数字化服务点亮市民生活

株洲晚报融媒体记者/谢嘉

午后,株洲市民戴女士悠闲地刷着抖音。突然,一条视频吸引了她的注意——“塘宝优选”直播间正介绍一款“好媳妇”拖把。戴女士的眼睛一亮,熟悉的品牌产品,竟出自家门口的企业。没有犹豫,她迅速点击了屏幕下方的购买链接,完成支付。

在荷塘区,数字化不再是遥不可及的趋势,而是触手可及的现实。搭建了创新平台,通过“就业直播带货”“直播带货”等方式,让就业服务触手可及,让品牌推广生动有趣,为市民带来实实在在的便利和惊喜。

Part1 直播带岗:有“流量”更有“留量”

●数字化就业新体验

“欢迎来到‘我的荷塘’线上服务平台,我们为大家精选了一批岗位,点击‘小房子’即可联系投递简历……”7月18日,荷塘区数据局负责“直播带岗”的工作人员来到湖南省第五工程有限公司,一场直播招聘会正在进行。

这里没有传统招聘摊位的喧嚣,没有求职者的拥挤,有的是明亮的灯光和智能设备,以及屏幕上实时滚动的各地求职者留言。主播代网友就工资待遇、晋升通道、食宿环境等问题一一提问,企业相关负责人逐个回答。

●帮助8833人成功就业

“直播带岗”不仅仅是一场简单的直播,它背后依托的是荷塘区精心构建的大数据平台。巧用领取失业保险居民的后台数据,精细剖析失业人员情况,精准推送就业信息。依托“我的荷塘”线上服务平台,打造直播带岗基地,将就业工作从线下拓展至线上。

据悉,荷塘区数据局的“直播带岗”团队已相继走进三一智慧钢铁城、株洲格斯特动力机械有限公司等园区和企业,开展专场招聘直播,吸引众多求职者关注。自去年8月以来已举办101场,推

业相关负责人逐个回答。

29岁的株洲市民许先生从短视频平台刷到了这场直播,看到自己询问的事项得到了详尽的解答,他顺利投递简历。当天,直播间发布该公司20余个岗位,吸引8000余人在线观看,30余名求职者在直播间与企业达成初步就业意向。

“我们企业急需一批懂技术、会创新的年轻人才,直播带岗让我们有机会直接向广大求职者展示我们的诚意和实力。”湖南省第五工程有限公司相关负责人表示。

介绍1993家用人单位,发布5631个就业岗位,观看人数超70万人次,帮助8833人成功就业。

“我的荷塘”平台上,市民还能接触到各类知识,包括劳动法规定、社会保险政策、就业指导、职业培训信息等,提升自身的就业能力和生活质量。

“直播更形象,让人印象更深刻,还能和企业招聘负责人进行现场一对一提问。”荷塘区居民邓先生原本在广东打工,通过“直播带岗”成功入职该区一家企业。

Part2 直播带货:吸引“目光”带动“品牌”

●品牌推广新渠道

在荷塘区,数字化的春风不仅为就业市场注入了活力,更为本地园区企业打开了品牌推广的新大门——直播带货。

7月26日下午,荷塘区数据局直播间再次亮起灯光,这次的主角是家喻户晓的品牌“好媳妇”。“好媳妇株洲智能制造基地就在我们荷塘区哦,我们打造的不仅是产品,更是每个家庭的温馨与便捷。”主播的声音透过屏幕,传递着温暖和亲切。

直播间内,摆放着好媳妇品牌的各式家居用品,主播和企业相关负责人一边展示,一边分享着使用心得。惊喜优惠和限时折扣,让观众们在享受购物乐

趣的同时,更能感受到品牌的诚意和政府的支持。

9.9元电影票专场、万利隆糕点盛宴、极咖啡香浓时光……一场场别具一格的直播带货活动在政府搭建的平台上展开,不仅帮助企业拓宽了销售渠道,更让企业的品牌故事和产品优势深入人心,为荷塘区的经济发展注入了新的活力。

通过直播带货,荷塘区的企业触及了更广泛的消费群体,尤其是年青一代。“直播带货让我们的产品直接面向消费者,省去了中间环节,降低了成本,也让我们能更快地响应市场变化。”荷塘区一家日用品企业的市场部经理说。

●业务精英变身带货主播

今年6月,荷塘区数据局正式开始直播带货。该局相关工作人员说,带货之所以吸引人,是因为它的真实性和互动性。每场活动,平台会发布先导片,主播们提前深入生产一线,让消费者近距离感受到产品的制造过程和品质保证。

“我们的主播不仅是深入基层、心系民生的倾听者,也是业务上的行家能手。”荷塘区数据局深知,无论是直播带岗,还是直播带货的成功,离不开一支专业的直播团队。他们会选派业务

能力强、口才好的工作人员担任主播,开展直播互动,在用人单位和求职者间、企业与消费者间搭建优质高效的沟通桥梁。

如今,该局30余名工作人员,个个可以写文案,可以面对镜头与观众互动,精准地传达信息。主播们在一次次的直播中不断积累经验,提升自我。“每次直播结束后,我们都会进行复盘,总结经验,分析不足,这样我们才能不断进步。”男主播艾子豪分享道。



荷塘区数据局直播间。记者谢嘉摄

我的荷塘

株洲市荷塘区行政审批服务局 湖南

悦享荷塘 幸福你我 基层治理 砥砺前行 >

48篇原创内容

视频号: 我的荷塘在您身旁

153个朋友关注

已关注公众号 发消息

消息 视频号 服务



“我的荷塘”平台上有各类信息。记者/谢嘉 供图

Part3 “1+3+N”:当数字化遇上个性化服务

直播带岗、直播带货是荷塘区数据局“1+3+N”模式中的重要创新实践。荷塘区政协副主席、荷塘区数据局局长文丽介绍了这一模式。

“1”代表的是打造一个综合型政务服务平台——“我的荷塘”APP。这个平台集合了全区22个部门的1036个政务服务事项,实现了线上同步办理。

“3”则指的是凝聚政府、银行、企业三方力量,构建起一个多元化的服务网络。整合各方资源,为企业和市民提供了更加全面和深入的服务。

“N”代表的是构建多元场景,通过提供政务办事、教育缴费、资产超市、我的健康、研学旅游、全民运动等增值服务内容,助力区域经济的繁荣发展。直播带岗和直播带货,正是其中重要组成部分,促进政务服务的高效与便捷,满足群众和企业的多元化需求。

文丽说,数字化服务的推进,离不开跨部门的通力合作。如与人社、教育、卫生、产业服务中心等部门建立了紧密的协作关系,打通了信息孤岛,实现数据的共享与流通。“这种跨部门的合作,提升了我们服务的效率和精准度。”她表示,荷塘区正逐步构建起一个高效、便捷、智能的服务体系,希望为智慧城市建设提供了有力支撑,为市民和企业带来更多的便利和机遇。

小马宝莉卡:孩子们的社交新密码,家长如何应对?

株洲晚报融媒体记者/谢嘉 文/图

“小学生的潮流,真是越来越让人捉摸不透了……”这几天,株洲9岁的小梅跟父母在外游玩,无论走到哪里,她的口袋里总少不了那一叠小马宝莉卡。小梅母亲刘倩说,家中的小马宝莉卡越积越多,每天翻看卡片竟成了孩子的日常。

记者调查发现,小马宝莉卡已取代奥特曼卡,成为小学生中的新宠。这个爱集卡的圈子被称为“马圈”,“圈里人”热衷于搜集和交换,有的孩子甚至拥有数百张卡片,花费逾千元。这些卡片的魅力何在?孩子们的集卡热情又该如何引导?

1 抽盲盒式的玩法让人“上头”

女孩们叽叽喳喳讨论小马宝莉卡的时候,相信不少父母都是一脸问号:这又是个啥?

官方资料显示,“小马宝莉”最初是由美国孩之宝公司在1983年推出的玩具系列。随后在1986年,以这些角色为主角的动画系列《小马宝莉》问世,赢得观众喜爱,并使“小马宝莉”成为一个广为人知的品牌。

到了2020年9月,浙江卡游文化传播有限公司宣布与该之宝公司达成合作协议,获得了小马宝莉的授权,随后推出了以该主题为特色的系列卡牌产品。

记者了解到,小马宝莉卡牌分为四种主要类别:彩虹包、辉月包、暮光包和特典包,并且每半年会有一次更新。卡牌根据其稀有度和特性被划分为16个不同的等级,等级越高,卡牌越稀有,被玩家誉为“高位卡”。

“从一盒中随机抽取卡包,每个卡包含5到6张卡片。价格各异,普通卡包大约10元。”在天元区某小学门口,商店老板坦言,在未开封前无法预知内部卡片的具体信息,这种购买方式类似于盲盒。

一些人为了增加获得心仪卡片的机会,还会选择“端盒”。记者采访时发现,小马宝莉卡牌盒的价格从60元到4000元不等。在平台上,某些稀有的“高位卡”售价甚至可达160元。

小马宝莉卡的购买狂潮不仅席卷了实体店,其在线上的受欢迎程度同样不减。

记者在小红书平台上查询“小马宝莉卡”时发现,有关该主题的笔记数量高达70余万篇,而相关商品的上架数量也超过了14万件。此外,一些视频博主通过直播开卡的方式,仅仅通过每晚展示开启十几包卡片的过程,便能轻易吸引数千观众在线观看。

2 卡牌成孩子“社交密码”

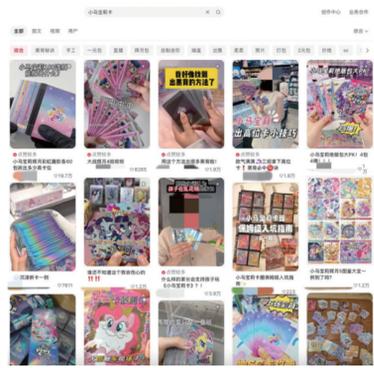
精美的外观、精心设计的玩法规则、抽中“好卡”瞬间的“上头”,搭配短视频、直播等营销推广手段,不仅“收割”成年消费者,更让中小學生难以抗拒。

上四年级的小梅,暑假期间,无论是去爷爷奶奶家,还是去山区的避暑胜地,口袋总是鼓鼓囊囊的,里面装满了她心爱的小马宝莉卡片。

“每次去楼下超市,只要一看到小马宝莉卡,她的眼睛就发亮,脚步也挪不动了。”小梅的妈妈刘倩说,起初,她并没有把这件事放在心上,相比于那些昂贵的盲盒,小马宝莉卡似乎是个更加经济实惠的选择。如今,家里已经堆满了几百张各式各样的小马宝莉卡。

每当小梅得到一张新的“高位卡”,一天能翻来覆去地数上好多遍,对于普通卡,有的在角落“沉睡”,有的直接丢掉了。“她还是想要更多卡。”刘倩无奈地说。她开始担心,孩子会因为过度沉迷于集卡而忽视了学习和生活。

在刘倩看来,卡牌虽然不能带到学校,事实上,这股收集小马宝莉卡牌的风潮,早已席卷校园内外,变成了孩子们“社交密码”。在同学的社交圈里,部分孩子乐于展示他们所收集的卡片;在某些孩子看来,拥有一套优质的卡牌几乎等同于拥有了广泛的朋友圈。



平台上售卖的卡片。



“小马宝莉”卡册。

网友热议“小马宝莉卡”。

3 小马宝莉卡,是破烂还是宝贝?

随着小马宝莉卡的风潮愈演愈烈,株洲家长们的态度各有不同。

“这卡片简直就是个无底洞,孩子一买起来就没完没了。”一位母亲摇着头说。她的孩子自从迷上了小马宝莉卡,就变得对其他事物提不起兴趣,甚至开始用零花钱大量购买卡片。

“有了好卡,就能在同学中获得认可。”一位家长称,这种社交方式也带来了问题,有孩子为了得到稀有卡片,甚至会用不正当的手段,撒谎、作弊,甚至偷窃。

市民李女士是一位开明的母亲,她对于女儿收集小马宝莉卡的行为持开放态度。“我觉得孩子喜

川, 回复 226 个
很多开盲盒卡片的博主,说的话很多都是带有诱导购买消费的

大老李, 回复 206 个
小学生有小学生的保健品😂

#N/A!, 回复 200 个
得了吧,中老年没的童年没集过卡扭过蛋凑过连环画一样……一个长大了倒高高在上手划脚

田蕊, 回复 173 个
有一说一,童年集卡扭扭蛋的那批人,还没到中老年的年纪😂

辰Rachel, 回复 151 个
堵不如疏,不如趁这个机会让孩子自己学会积攒和规划买卡的钱,学习商业和人性的原理。

风烟俱净, 回复 130 个
一个时代有一个时代的玩法

W, 回复 124 个
小时候收集水弹卡,盲抽了一个高伙,一堆人想跟我换

Joey, 回复 116 个
八零后当年玩的是小浣熊干脆面里的108将卡牌,还有百事可乐足球明星卡牌,20年了还在流行集卡。。。

磨刀祖师, 回复 107 个
这种印刷纸制品,我真的不理解价值是什么

小狮子丽莎, 回复 75 个
还是要丰富的兴趣爱好,多读书,就有了一个丰盈的内心世界,不会被流行的风头带走。

4 引导孩子健康成长

面对这一现象,家长和老师应该如何引导孩子,让他们在享受集卡乐趣的同时,能够健康成长呢?

“孩子们喜欢卡片,是因为它们能带来新鲜感和成就感。”国家二级心理咨询师晏菲说,家长应该尊重孩子们的兴趣,而不是一味地禁止或限制。晏菲建议,家长可以与孩子共同制定收集卡牌的规则,比如设定每月的购买限额等,既能满足孩子的兴趣,又能培养他们的自律意识和理财能力。同时,鼓励孩子通过完成家务等方式赚取额外的奖励

金,用于购买心仪的卡牌,让孩子明白付出与收获的道理。

只要我们用心去倾听、去理解、去引导,就一定能够帮助孩子们健康成长,让他们在享受集卡乐趣的同时,也能够拥有一个更加丰富多彩的人生。

一位家长说,孩子们的世界应该是丰富多彩的,不应该只有卡片。可以通过参加体育运动、学习乐器、阅读书籍等活动,让孩子们开阔视野,培养更多的兴趣和特长。

◎记者的话

一代人有一代人的“小马宝莉卡”。潮流的存在恰恰意味着它很快会被新的潮流所取代,今天的“宝贝”可能在不久的将来就变成了被遗忘的杂物。只要我们用正确的方式去引导和关注孩子,就一定能在这股热潮中找到平衡点,让孩子在健康、快乐的氛围中茁壮成长。