



# 上亿元库存积压,怎么办? 一场“云复工”让这家服企喜出望外

上亿元的服装库存不能空等“春暖花开”,湖南狐轩服饰有限公司(后称“狐轩服饰”)瞄准了线上。2月19日晚8点,狐轩服饰开启第四场直播,公司创始人胡轩出镜带货,3000余名员工最高峰拉动31万余名“粉丝”同时观看,单场卖出1万件衣服。一场“云复工”,让狐轩服饰喜出望外。



▲胡轩出镜带货 受访者供图

## 直播“菜鸟”上线

2月19日,算是狐轩服饰2020年全员复工第四天。不过,3000余名公司员工没有出现在各个线下门店,微信群、朋友圈是他们新的工作地点。线上直播销售,是狐轩服饰复工的第一步。春节前后是服装销售旺季。往年的这个时候,狐轩服饰在全国的400多家实体店,已开门营业20天了。但现实是,目前只陆续恢复了50多家门店的日间经营,单店日均销售额也只有往年的1/5。而另一方面,仅仅尝试了4天的线上直播,营业额

## “云复工”带来意外惊喜

最初,决定走“云复工”之路的狐轩服饰,也是一种自救的无奈。快速反应,确保产品能紧跟消费者不断变化的喜好,是狐轩服饰近年发展的基因密码。春节前,公司已经将2020年的春装陆续发到各个门店或就近仓库,就等着年后开门营业有充足的货量销售。“积压了上亿元库存,都是新款。”胡轩说,但逛街的人一下子少了,门面租金、员工工资等压力陡然增加。“公司至少会损失几千万元收入,我们管理人员提出愿意薪资减半,但最后公司给了新的思路。”狐轩服饰行政负责人杨演婷说,公司不仅没有减薪,还将员工线上销售业绩纳入绩效,“每一名员工都可以成立自己的销售群,联系以往线下的客户,推荐他们参与直播抢购。”这大大带动了员工的积极性。2月16日,狐轩

## 平台、大流量主播洽谈合作

“大家都希望通过新的方式带动贸易增长,但产品质量永远是第一位的。”在胡轩看来,狐轩服饰之所以能快速乘上直播东风,归根结底得益于线下已有多年品牌沉淀,产品过硬,才能吸引一批“忠粉”在线上毫不犹豫地下单。“举个例子,若是我们无法保证线上销售的产品质量,过不了几天就会迎来“退货潮。”胡轩认为,线上销售为他们提供了一个可以解决库存的渠道,但持续给消费者打造好的购物体验,做好产品和服务才能形成品牌的核心竞争力。能取得这么快的增长,也与每天直播后的“复盘”有关。“我们缺少线上运营经验,只能一点点尝试和改进。”胡轩介绍,每天晚上直播结束,团队都要总结经验,邀请有经验的主播加盟、设置抽奖等

增长超出所有人的预期——2月16日第一场直播,成交额7000多元,2月19日单场直播成交额达到55.2万元。狐轩服饰算是线上运营的“菜鸟”,公司的天猫旗舰店,2018年短暂运营了数月就搁置了。“当时重心都在线下实体店,今年情况不一样,我们彻底感受到了互联网销售的魅力。”胡轩认为,就近期趋势来看,直播日销售额有望很快赶上往年线下日销售额。

服饰在“有赞”平台直播第一天,来了1万多名“粉丝”,单场成交额7000多元。但此后3天的直播,“粉丝”和成交额连番增长:2月17日,5万余名“粉丝”购买了7万余余件服饰;18日,11.7万名“粉丝”来了,交易额10万元……“我们对19日的最好打算,是吸引20万人,卖出5000件服饰。”最终的结果让胡轩喜出望外,不仅吸引31.4万名“粉丝”,还卖出了1万件衣服。和不少直播带货的技巧相似,狐轩服饰也拿出了新品最低折扣、抽奖送手机等“宠粉”行为。当天的销售情况,显然让胡轩“嗨”了,原本宣传推广是抽奖送3台iPhone11手机,最后送了8台。这么卖货,能赚钱吗?“就拿19日来说,销售利润我们肯定亏了很多。”胡轩说,直播的服饰售价一般只有线下的三分之一,这是以往从未有过的,但不管是从库存变现还是客户维护来讲,他都觉得值。

环节,都是最近两场才逐步增加的。19日的直播结束,团队一直讨论到次日凌晨5点,他们接下来的目标,是单场交易额突破100万元。连番增长的流量和销售业绩,也让“有赞”平台注意到了狐轩服饰这家线上“菜鸟”,有意将其打造成该平台的标杆案例。拥有百万“粉丝”的主播也主动联系企业,洽谈合作。“拥抱流量时代,接下来我们会全力以赴投入线上。”胡轩介绍,除了持续线上直播,公司还在制定详细方案,今年将把更多的人力、物力和资金投入到线上,生产计划等也将相应调整。“我相信当下的损失是短期的,从整体来看,我们今年的销售情况会比预期更好。”(记者 伍靖雯 通讯员 谭小洋 李振)

# 又一企业获不可抗力事实性证明书 预计可避免4200万元损失

本报讯(记者 伍靖雯 通讯员 刘洁)2月20日,众普森科技(株洲)有限公司相关负责人,携市贸促会出具的新冠肺炎疫情不可抗力事实性证明书,与客户就交付违约等相关问题达成谅解及一致意见。这纸证明书预计可为企业避免4200万元的损失。据了解,市贸促会已为我市3家外贸企业申请获此证明书。

众普森科技(株洲)有限公司是以研发制造LED灯具为主的厂家,公司95%以上的产品为出口销售,远销147个国家和地区。公司当前出口业务发展良好,原定于2月3日复工。但疫情突如其来,根据省

市相关管控文件的要求,公司未能及时复工生产,因此造成4家公司的19份订单(约3000多万元)无法按期履约交付。

2月17日,市贸促会收到该企业咨询申请后,立即指导企业收集准备相关佐证材料。鉴于企业受影响的订单数较多,金额较大,梳理起来相对迷茫困惑,且时间紧迫,市贸促会相关工作人员主动上门服务,协助企业收集整理资料,指导企业完成线上认证平台的申请。

2月18日,公司成功获取证明书,可帮助企业避免丢失大客户及其订单,以及面临的1200万元的交

付违约索赔,并免除200万元的空运费。

据了解,除了此前株洲建恒铁路装备有限公司获得全省首份新冠肺炎疫情不可抗力事实性证明书,我市还有株洲时代金属制造有限公司已获此证明书,将为企业无法履行合同免除部分或全部责任,降低损失。

有需要的株洲国际贸易企业可通过中国贸促会商事认证中心线上认证平台(<http://www.rzccpit.com/>)、QQ群(9706857)、电话(0731-28810493)等方式与株洲市贸促会咨询,并免费办理新型冠状病毒肺炎疫情的不可抗力事实性证明书。



# 奋战武汉江夏方舱医院 来看看这位株籍专家的“疫”线见闻



▲廖立梅(前排左边)与队员在方舱医院教病人健身操 受访者供图

2月14日,武汉江夏方舱医院启用,这也是武汉唯一一家由中医接管的方舱医院。这家方舱医院汇集了来自天津、江苏、河南、湖南、陕西五省市的209名中医专家,目前已收治300多名

新冠肺炎患者。廖立梅,作为湖南医疗队里唯一的株洲籍医务人员,自2月16日进舱,已工作四天。她的工作状态如何?舱内又发生了哪些感人的事?昨日下午,记者联系上了廖立梅。

## 在舱内根本没有时间概念

廖立梅来自醴陵市中医院,是一名院感专家。“医务人员一组4人,2名医生、2名护士,每组一次工作6小时,实际工作时间远不止。2月16日进舱,下午2点多我们就穿戴好了防护服,一直到快6点,救护车送来一批患者。我和一名护士,开始写床头卡,再送到对应的病区,交给在病区值班的医生。”廖立梅说,实际工作状况跟前期预想也不太一样,提前计划好的工作内容也临时做了调整,好在去的都是经验丰富的医护人员,大家很快熟悉了流程。“我们穿着防护服不能戴表,在舱内根本没

## “统方”之外还要辨证施治

廖立梅介绍,医院目前有5个病区,预计接下来二楼的病区开放后,很快就会扩容到800张床位。这家医院主要收治新冠肺炎轻症病人,也是武汉市第一家中医特色的方舱医院,所以中医在这里是主力军。在医院,患者会有一个国家指导的“统方”,除此之外,对合适的患者,尤其是轻症中症状偏重的患者,医生们将辨证施治,充分发挥中医药的作用。廖立梅告诉记者,在方舱医院,有很多病人

## 将健身功法教给同行和患者

方舱医院对患者的照顾细致入微,每个病床都配备了电热毯、电源插座和生活垃圾桶,每位患者的床头还有一个专门的整理箱,里面有纸巾、毛巾、洗漱用具。但对医护人员来说,却没有那么好的“待遇”,面临着艰巨考验。“武汉的气温变化大,由体育馆改建的方舱医院很湿冷。我们忙起来的时候不觉得,甚至还出汗,但是稍微一停下来,就特别冷。”廖立梅说。由于是轻症患者,患者们会集体跳广场舞、做呼吸操。廖立梅告诉记者,自己平时就喜欢健

有时间概念,就感觉天越来越黑,外面来一个人就顺口问一声“几点了。”廖立梅说,舱内工作的6小时期间,医生护士没有喝一口水、吃一口饭、上一次卫生间。湖南医疗队接管的是一楼A病区,为女性患者。而陕西医疗队接管的病区,收治的都是男性患者。两个病区用隔断墙分开。“出去送病人,遇见隔壁陕西队一个医生,我们还开玩笑说,我这边是娘子军,你这边是男团,看看有没有合适的单身男女,我们当媒人牵线,将来出院了没准就成了。”廖立梅说。

存在心理上的问题。对他们进行心理上的辅导安慰,这也是医疗队非常重要的一个任务。“一位阿姨一家三口都被传染了,儿子的情况最重,在别的医院住着。阿姨是轻症,她在方舱医院待着不踏实,天天问医护人员什么时候安排复查核酸和胸部CT,自己的儿子怎么办,还有没有救,情绪非常焦虑。护士就坐在床边与她聊天,给她分析病情,树立抗病信心。一番疏导后,阿姨就没那么紧张焦虑了。”

最大限度地消除员工担忧,在谭华看来,这是当务之急。为此,他特地准备了200份宣传资料,放在每个员工的车上。钧诚精密员工以“90后”居多,不少人骑摩托车上班,每天早上入舱时额温偏低。为了确保体温数据的准确性,在谭华的建议下,除开8:30进企业大门的体温检测外,9:30增加一次岗位体温检测,再加上下午1:30、4:30以及下班前的检测,总共5次体温检测尽可能保证入园人员的健康安全。此外,谭华还牵头为企业制定了疫情期间寝室管理、食堂管理等规定。由于一系列举措的落实,钧诚精密和巨安人防目防疫和生产稳步开展。秉承对客户负责的理念,两个公司对现有人员进行最大化利用,员工也空前团结起来。(记者 杨凌凌 通讯员 张孟芳)



## 市场监管人进驻 助企业防疫、复产

连日来,天元区市场监督管理局的谭华,每天早早来到株洲钧诚精密制造有限公司(以下简称钧诚精密)。作为该公司的“新成员”,他必须确保自己比其他人来得都早,提前做好开门前的准备工作,做到一天的防疫工作无遗漏。2月17日,该局谭华、刘自强等4名干部,被分别派到4家企业,切实指导和服务企业做好疫情防控,开展复工复产。19日,该局再次派出10名干部,下到小微企业。经过几天的努力,对企业展开排查和出具方案,企业复工复产所面临的问题基本解决。

## 联络员进驻,企业防疫、复产步入正轨

钧诚精密是一家从事精密机械元件、自动化装配线加工制造的高新技术企业,员工150人,去年产值4000万元,今年目标7000万元。2月10日,钧诚精密开始着手复工复产。但在董事长易建波看来,2月17日,天元区市场监督管理局派出联络员谭华驻点后,企业防疫、复产工作才算正式走入正轨。梳理防疫工作,完善各个流程并制定出防疫方案;了解企业困难,梳理政策福利,为企业在减租、贷款等方面争取支持……起早贪黑地付出,一针见血地点评,入企当天梳理问题11条,两天内全部整改到位,谭华和企业共患难的这种真情,让易建波感动不已。而刘自强进驻的巨安人防,目前到岗人数已经过半,由于防疫物资储备充足,复产率达67%。随着工程项目的逐渐开工,巨安人防也已经接到两个项目的安装通知。在刘自强的政策宣导下,企业获减免养老保险费用40万元。总经理罗伟表示,这些成绩,与刘自强的督促落实分不开。

## 落实举措,员工空前团结

“我把我的电话号码贴到了公司墙上,并放在工作群,大家有任何问题都可以及时找我。”谭华说,17日晚上11点,他就接到了一个员工电话。该员工回家后出现体温异常,不知如何是好。在谭华的指导下,该员工根据当晚情况进行了简单处理,后诊断只是普通感冒。最大限度地消除员工担忧,在谭华看来,这是当务之急。为此,他特地准备了200份宣传资料,放在每个员工的车上。钧诚精密员工以“90后”居多,不少人骑摩托车上班,每天早上入舱时额温偏低。为了确保体温数据的准确性,在谭华的建议下,除开8:30进企业大门的体温检测外,9:30增加一次岗位体温检测,再加上下午1:30、4:30以及下班前的检测,总共5次体温检测尽可能保证入园人员的健康安全。此外,谭华还牵头为企业制定了疫情期间寝室管理、食堂管理等规定。由于一系列举措的落实,钧诚精密和巨安人防目防疫和生产稳步开展。秉承对客户负责的理念,两个公司对现有人员进行最大化利用,员工也空前团结起来。(记者 成炫兰 通讯员 谭华 刘自强)