

# 做好新冠疫情常态化防控 履行“健康第一责任人”职责

1  
学习  
健康知识



2  
做好健康监测



3  
增强社会责任感



4  
科学防控, 不紧张、不松懈



中宣部宣教局、国家卫生健康委宣传司 指导

中国健康教育中心 制作

## “老百姓的‘闲事’， 我管得越来越多了”



▲刘明几乎每天都在协调处理各种矛盾纠纷 记者 姚时美 摄

### 我的档案

姓名:刘明  
年龄:64岁  
身份:芦淞区政协委员

我以前是一名生意人,在芦淞市场群打拼了几十年,前两年我把生意全部交给儿子,将全部精力用在公益事业上。2020年,省政协给我颁了一块牌子——湖南省示范性政协委员工作室,全省共有100块这样的牌子。我是实实在在靠在一线和同仁“管闲事”得来的,这是我2020年最大的收获。

### 放下生意,专心做公益

1993年,我在邵阳县供销社上班,捧着铁饭碗,还即将提拔。当时社会上兴起“下海”创业潮,我心动了,来到了芦淞市场群。来了以后,我跟住潮流,在这里站稳了脚跟。几年后,我把家人也接到了株洲。

近些年来,随着电商兴起,我慢慢把生意交给两个儿子打理,专心做公益。我最早开始做公益,是2007年被推选为芦淞区政协委员。当时我就想,要利用好政协委员这个身份,

为芦淞服饰发展建言献策,因此提交了《建议合泰涵洞由两孔改三孔》《建议芦淞服饰城再推迟一小时统一开门》《合泰、铁西路的早市严重影响交通应该搬迁》等多个提案,很多都被采纳,最后得到了落实。

到了2020年,我的身份变得更多。淞南市场党支部书记、环洲城工会主席、合泰佳苑小区业委会主任、华商小区业委会副主任……我几乎每天都在协调处理各种矛盾纠纷。

### 协调13个小时,解决棘手纠纷

2020年1月,一名在浙江开服装厂的男子带着他的老母亲来到银谷市场,找到一名服装经销商讨要货款。他的老母亲直接睡在地上不走,待了整整一晚。矛盾升级,市场找到我们求助。我们到的时候,老人家一晚上没吃没喝,嘴皮都干了。之前市场做了工作,派出所民警也做了工作,都做不通。

我们在细致了解情况后,得知经销商和服装厂老板之间的矛盾根源,从早上8点多一直协调到晚上9点多。最终,服装厂老板要

了一部分货款,剩下的也约定了支付期限,第二天一早就带着老母亲回浙江了。这种冲突在市场群平时是很少见的,能够协调下来,确实花费了很大的精力。

2020年春节期间,为了做好疫情防控工作,我和其他芦淞区人大代表、政协委员每天打电话对来株人员摸底。我白天在芦淞市场群巡逻,晚上在华商小区值守,做一线疫情防控工作,一直到5月才松了一口气。区领导说,我60多岁的人了,比年轻小伙子还有干劲。

### 花了二十多天,帮业主争取合法权益

2020年9月,芦东、淞北市场因消防改造,一名姓何的业主要跳楼,引发激烈的矛盾和社会关注。市场找到我们求助,我们一了解,原来业主何女士在市场内有一处柜台,丈夫因病去世,她就靠着柜台租金养家糊口,拆了就没有收入来源,因为拿不到补偿,声称要跳楼。

这是断了她的生计,如果处理不好,真跳下来怎么办?我知道这个事很严重。在和何女士交谈时,我得知她和我都是邵阳老乡,我就“打老乡牌”,从情感上打动她,然

后帮她争取合法权益。我和其他人大代表、政协委员来回跑了多趟,花了二十多天,终于帮何女士拿到10多万元拆迁补偿款。后来,何女士还专门送锦旗到我们政协工作室,政府部门对我们的工作也给予了高度认可和表扬。

2020年,芦淞区法院在芦淞区市场监督管理局挂牌诉源治理工作站,也是我和其他人大代表、政协委员在负责,老百姓的“闲事”,我现在是管得越来越多了。

(记者 姚时美)



## “开启直播带货新时代, 我们创造了比往年更好的效益”



▲潘冬梅相信,有付出就会有回报,她还能做得更好 记者 戴凇 摄

### 我的档案

姓名:潘冬梅  
年龄:“80后”  
职业:芦淞市场群服装店老板

我来自浙江,跟随父亲的脚步,株洲成了我的第二故乡。2020年是特别的一年,我和我的团队正式迈入直播带货时代,疫情不仅没有让我们止步,我们反而创造了比往年更好的效益。

### 升级!向直播带货迈进

和广大敢闯敢拼的浙商一样,我的父亲早就来到株洲这片创业热土。2005年,我也来到这里,成为一名“新株洲人”,在芦淞市场群留下了自己的青春记忆。

直播带货,对于我们“80后”来说其实并不陌生,但每当想迈出这一步时,却又总会被各种因素束缚手脚,从而错过了它的“黄金时光”。直到2020年即将到来时,在华丽市场直播孵化工作

的推动下,我才总算跨过这个门槛,在淘宝上有了自己的直播账号,正式开启了产业升级之路。

我很清楚,直播带货,不可能人人都成为李佳琦。所以一开始,哪怕一天直播8小时,增加几十个粉丝,我也会充满热情。每天下播后,我都会和团队里的小伙伴坚持“复盘”2小时以上,把几分钟说的某一句话、某一个动作再翻出来,分析这句话、这个动作对直播间客流的影响。

### 错误地跟风“蹭热点”

2020年的春节还未到来,就新冠肺炎疫情笼罩上了一层阴影。不过因为有了直播带货,这个特殊的春节长假,我一直过得很充实。当很多同行为无法正常开店经营而焦急不已时,直播带货已经为我打开另一扇窗:日销售额最多时突破1万元,同时还清理了店里的库存,盘活了资金。即使在假期里,我也会通过视频聊天,每天和我的直播团队履行“复盘”程序,“抠”出直播中出现的每一个“槽点”。

然而好景不长,在疫情期间供货不足的情况下,我们错误地跟风“蹭热点”,结果造成店铺观众流量骤减,有时一天只有十来个人观众,销售情况也持续下滑。

2020年3月15日,我的直播团队作出了一个艰难的决定:放弃这个直播账号,全部从头再来。而它就像是我们孵化的一只小生命,告别它时,我心如刀割。这其中既有一种挫败感,也有满满的不舍。

### 重新上路,创造新的增长点

带着些许遗憾和难过重新上路,我仍然对直播带货这条升级之路充满信心。

有了第一次失败的经验,我和我的团队这次走得更加顺畅。就像我店铺的名字“加速度”一样,直播账号也进入了快速发展的道路。原来花3个月才积累的粉丝量,我们仅用1个月即实现目标。在一次次摸索中,在和主播不断地沟通细节后,我们都成长了,心态也更加放松,面对顾客抛出的各种难题,我们也能通过轻松自嘲来化解,销量节节攀升。

特别是2020年8月以后,新的直播账号销售迎来了飞跃式增长,月销售额保持在十万元以上。盘点2020年,我的店铺线上、线下销售总量,甚至超越往年。其中直播带货销售总额达到百万元以上,这无疑是我2020年的一个新增长点。

虽然我的成绩在株洲服装直播带货圈里排不上名次,但我也可以骄傲地说,我成了株洲服饰产业转型升级大洋中的一片浪花。我也相信,有付出就会有回报,我还能做得更好。

(记者 戴凇)