

浪漫七夕， 感受古镇石港的爱情故事

走向我们的 小康生活

石港,全国文明镇、中国民间文化艺术之乡,素有“凤凰宝地”之称,散发着千年文化的灿烂。镇区古迹、古树、古庙宇、古民居、古桥等古物世代相传,深厚的文化积淀孕育了石港京剧、武术、书画、盆景四大特色。

中国传统节日七夕节到来之际,我们在通州区石港镇,选取不同年龄段、不同行业的几对夫妻,拍摄了一组人物。从柴米油盐的平淡中,从淳朴的乡村爱情中,展现了石港百姓幸福生活的一个侧面,也是全面奔小康画卷上的动人画面。

这组照片,浓缩了千年古镇的家庭美满,释放了新时代的社会和谐。
文:赵勇进 王震宇 徐玉婷 费法泉
摄影:许丛军



季新语(1992年)、陈光(1991年)、陈天瑞(2017年)一家三口在渔湾景区畅游。



袁鑫钊(1983年6月)和爱人陈晨(1985年4月)在整理新品乳胶被。



金彪(1978年5月)、顾小红(1976年8月)夫妻二人修剪盆景。



殷国梁(1968年5月)、杨爱群(1967年1月)夫妇养蟹30年,曾夺全国河蟹大赛金蟹奖。



张建华(1963年10月)和面、加入桂花豆沙。沈美娟(1962年8月)敲上桃花印。



叶容生(1944年8月)、庄吉云(1946年9月)一起晨练。



葛兹铭(1935年4月)写字,姚汉云(1947年)磨墨,墨香弥漫在日子里。

打造社交电商新标杆 安利创玩嘉年华破浪出圈

求新求变的直销社交电商安利这个夏天又有大动作。8月21日至23日,安利集结重磅专家学者、顶流明星、各界创客大咖,打造的首届“安利创玩嘉年华”破浪出圈,引爆兴趣创业新模式,打造社交电商新标杆。

安利创玩嘉年华狂欢三天,接力推出“2020经济复苏与大众创业论坛、超A创客盛典、优选直播间、创玩Live Show”四大盛会,41个城市举办线下“创玩派对”,点亮十城地标,成功“破壁”新一代年轻群体,吸引粉丝学干货、看直播,追爱豆、一键购货,“学、玩、购”一体,吸引超过6000万人参与,向受众传递一个可感可知的新安利。



敢创敢玩 安利创玩引领兴趣创业

未来,只有兴趣和热爱是人工智能无法取代的。创客盛典上,安利推出了“创玩计划”。

改革开放初期,通过允许从事个体经营,激活了强大的个体经济。数字经济大潮下,各种新业态新模式不断涌现,推动就业模式从



安利(中国)总裁余放

传统的“公司+雇员”向“平台+个人”兴趣创业模式的转变。

决定创业选择的底层逻辑,是社会价值观的变迁。目前80后、90后已经成为主流的创业群体,相较于前几代创业者,他们原生家庭的经济条件显著改善,创业不再是为了生计拼搏,而是实现自我价值的手段。他们不仅注重创业成功、人生赢家这样的结果,更重视创业过程和体验,从自己的兴趣爱好出发,玩转生活,轻松创业。

安利(中国)总裁余放介绍,从2010年起,安利与德国慕尼黑工业大学合作发布《安利全球创业报告》,在全球范围内就创业环境及创业意愿等进行调研和分析,数据覆盖44个国家和地区的数万名受访者。2020年的报告中有一个核心洞察,即68%的受访者将“可以做自己热爱的事情”排在创业益处的前三名。

做自己感兴趣的事,是创业的动力源泉,能够激发创业者更大的热情和创造力,是对人的潜力的极大释放。共同的兴趣爱好,本身就是很好的社交货币,不仅可以帮创

业者快速找到和锁定消费者,也可以迅速凝结起志同道合的创业团队。

著名咨询机构埃森哲研究发现,美食、健身、美容、养生、育儿是目前流量最大的兴趣圈。安利创业者们,围绕这些兴趣圈,发展出健康塑形俱乐部、魅力私享会、美妈会、美食轰趴、乐活养生等核心社群,以及夜跑团、烘焙趴、读书会、户外营、品酒会、汉服社等兴趣社群。他们用兴趣拓展和链接顾客,基于安利全线优质产品和自己的个性化优质服务,为消费者提供一站式营养健康解决方案。

在安利创业,兴趣就是事业,生活就是工作,朋友就是伙伴。这些新一代大众创业者,就是安利所提出的“创玩家”。而安利就是赋能创玩家,帮助他们把兴趣发展成事业的平台。

深耕私域广拓公域 打造社交电商新标杆

2020年,受疫情影响,直播带货异军突起。据商务部数据,上半年电商直播超1000万场,活跃主播

数超40万。今年5月,安利(中国)总裁余放亲自下场带货,2小时销售额破亿元,安利自此跻身直播带货单场亿元俱乐部。

安利直播电商的迅速崛起靠的是运营私域流量,并能与自己的直销模式完美融合。安利创业者通过运营OMO生活方式社群,如美食、健身、美容、养生、育儿等,拓展并积累了庞大的忠实顾客群体,也就是安利的私域流量,他们只需要把意向客户带进直播间,就能在里面完成购物的全流程。

安利迅速把握这轮直播电商的风口,正是6年来推进数字化变革的厚积薄发。2014年,安利开始布局数字化、体验化、年轻化战略,线下体验实体接轨社群经济的落地,线上电商平台实现一站式下单,通过线下线上的充分融合,赋能营销人员依托兴趣社群创业,打造一个突破传统直销、以数字化和社交电商驱动的“新安利”。

余放介绍,安利是最早从事社交商务的企业之一,在互联网出现之前,安利营销人员就通过线下面对面的方式,与顾客建立起了真实

的链接和信任。目前,安利搭建的社交电商创业平台,承担了研发、生产、品牌、物流等多种职能,向创业者提供产品品牌、社交电商和学习成长三大支持系统,创业者只承担销售、服务职能,让创业者风险最小化,收益最大化。

在工作、娱乐、消费全面线上化的背景下,如何帮助安利创业者线上吸引新客户、运营线上社群、通过社交媒体和直播平台做好售前、售中、售后服务,将是未来安利数字化建设的发力点。余放说,安利将持续开发简便易用的数字化工具,赋能创业者打破地域限制和社交圈的瓶颈、开启个人带货直播间、定制开发社群管理工具,构建数字化新能力,打开网络新流量,实现他们粉丝量的指数级增长;深耕私域、广拓公域,进一步释放安利社交电商能力的破局点,为创业者们搭建一个智能化、多元化的创业生态系统,打造社交电商新标杆。

政策利好 为创新创业开辟新空间

中国国际经济交流中心副理事长黄奇帆近日在“2020经济复苏与大众创业论坛”中表示,“近年党中央国务院出台了不少促进创新创业的好政策,推动经济向好的循环方向发展”。

7月中旬,国家发改委等十三部委联合发文《关于支持新业态新模式健康发展 激活消费市场带动扩大就业的意见》,明确鼓励发展“新个体经济”,支持微商电商、网络直播等多样化的自主就业、分时就业;大力发展微经济,打造兼职就业、副业创业等多种形态。

疫情期间,电商直播、远程医疗、线上教育等数字经济领域新业态迅速涌现,纾解就业压力,展现出巨大潜力。余放说,直销、微商、网店、直播带货、地摊经济这些大众创业形式,在经济复苏过程中,表现亮眼,促进了经济持续健康发展;伴随“新个体经济”创业者借助互联网力量的快速崛起,有理由相信,后疫情时代,将成为一个新大众创业蓬勃发展的时代。