

# VELWIN | 采集浪漫 复古入夏

## VELWIN 2024 SUMMER OF MODERN STYLE

“寻找属于自己的风格密码”

解锁多元

穿梭于摩登与复古间  
寻找属于自己的风格密码



淡雅清新 浪漫都市

淡雅清新的水墨印花裙  
借由东方诗意叙述的女性气质  
呈现浪漫都市度假风

黑白碰撞 优雅姿态

经典的黑白碰撞  
缔造高阶感  
生动的花卉描绘衣身  
刻画优雅姿态



中西合璧 绽放优雅

法式撞色斜领针织  
搭配中式雅韵花卉半裙  
中西合璧,蔓延复古意蕴  
行动间绽放优雅自如



(品牌零售事业部 陈欣悦)

2024年6月30日 农历甲辰年五月廿五 星期日

第222期 本期八版

总编:康宜华 主编:胡勇 执行主编:曹亚茹

EVER GLORY 华瑞新视野

LAGOGO lagogo.tmall.com

VELWIN velwin.tmall.com

IDOLE idole.tmall.com

esc'e la v esclav.tmall.com

点购网 www.deego.com.cn

suncome shop112243830.taobao.com

工農兵Globean shop116343339.taobao.com

马大褂 shop73347442.taobao.com

华瑞时尚集团主办(内部刊物) 网址: www.ever-glory.com.cn 热线电话: 025-52096261

## 华瑞时尚集团携手南京传媒学院 共筑就业创业实习实践新平台



6月7日,南京传媒学院党委书记陈华带队,走访调研华瑞时尚集团,签订战略合作协议。集团创始人康宜华热情接待。

陈书记一行参观了集团创新园区,看望在此就业

的校友代表,并与康总等人进行座谈。

座谈会上,陈书记表示,华瑞时尚集团的创业历程是国家政策开放的缩影,体现了开拓创新的精神和服务社会的情怀。他希望校企双方进一步深化合作,建立长效机制,共建实习实践基地,在人才培养、市场开拓和社会服务等方面实现互利共赢。

康总介绍了集团的发展历程、业务布局、人才需求等情况。他表示,华瑞时尚集团与南京传媒学院交往历史由来已久,联系密切,希望进一步加大和学校合作力度,促进优势互补,实现合作共赢,在学术交流、人才培养、产学研合作等方面进行更加深入的合作。

南京传媒学院招生就业处、产业学院、播音主持艺术学院、摄影学院、美术与设计学院、电竞学院负责人,

华瑞时尚集团电子商务事业部董事长兼总裁高志刚、人才发展部总经理顾海燕参加了此次活动。



(通讯员报道)

## 集团党委开展“党纪学习教育”专题党课



为落实中央、省市区委和开发区党工委关于开展党纪学习教育的有关要求,进一步深化党的纪律建设工作,增强党员遵规守纪的自觉性,让党员受警醒、明底线、知敬畏,6月28日,集团党委组织全体党员开展了“党纪学习教育”专题党课,集团党委康宜华书记授课。江宁开发区党群工作部小叶副部长、孟安祥和毛欣悦主任莅临参加指导。

康书记围绕重要意义、六项纪律、模范作用三个方面进行专题党课的讲授。通过引用习近平总书记关于纪律方面的讲话,结合近年其他企业发生的违纪案例,他阐述了纪律对党的建设和发展的意义。他深入浅出

地讲解了政治纪律、组织纪律、廉洁纪律、群众纪律、工作纪律、生活纪律的内涵、要求以及党员容易出现的问题,包括模范作用事例等内容。康书记邀请了高志刚、赵飞扬、龚昕、陈国庆、顾海燕、乐启明等几位党员同志发言交流,课程既有正向事例的激励,又有反面案例的警示,课堂气氛热烈,大家受益匪浅。



康书记还结合华瑞的企业文化,给大家普及了《新公司法》《刑法》《反不正当竞争法》《公平竞争法》等相关法律,再次强调纪律建设对企业发展的重要性,守法奉公是员工必备的职业道德和行为准则之

一。只有严格自律,顺势而为,企业才能创新发展。



讲课结束后,叶部长结合党纪学习教育要求,高度评价了华瑞党委的这一堂党课,他指出,康书记政治站位高、情怀高,将企业文化与党建工作深度融合,结合上级要求,联系公司实际,还增加了互动环节,给大家上了严肃又生动的一课!华瑞党员积极的精神面貌,展现出了强有力的凝聚力和战斗力。希望在全区打造华瑞党建品牌,推进党纪教育,党建工作走深走实。

康书记对叶部长的鼓励和肯定表示感谢,他提出希望开发区牵头,增加与其他优秀企业多交流、学习的机会,更好地扬正气、激活力、促发展! (集团党委)



### 宁杭品牌好友交流沙龙在我司举办



6月19日,宁杭品牌好友交流沙龙在我司罗水书苑的国学堂举办。沙龙由南京服装商协会组织,迹风轻潮男装董事长张孝主持,杭州艺尚小镇运营公司副总经理薛原、INXX联合创始人铁手、店家科技创始人龙井、蓝色时空创始人钟亿分别作分享。南京服装商协会会长、华瑞时尚集团创始人康宜华参加。

沙龙现场,一系列精彩主题分享轮番上演:“艺尚小镇”的文化魅力探索、“品牌创新之路”的深度剖析、“AI如何赋能商品”的前瞻视角、“如何做品牌定

位”的实战策略……每一环节都引发了热烈反响,掌声连连。这些关于时尚趋势与品牌战略的深刻洞察,持续激荡着智慧的涟漪,于思想的交锋中绽放出耀眼的智识火花。

康总作总结发言,他不仅回顾了讨论亮点,更对未来的合作与创新表达了期许,为活动画上了圆满的句号。

沙龙结束后,与会的品牌负责人移步至华瑞时尚集团办公大楼一楼,继续深化交流,开启了新一轮商务合作的探讨,共绘宁杭品牌联盟的崭新篇章。(通讯员报道)

### 荣获“HAZZYS 拼搏奋进奖”



6月21日,凭借内贸四公司团队卓越的表现和不懈的努力,我司荣获报喜鸟2023年度哈吉斯战略合作供应商“拼搏奋进奖”,报喜鸟凤凰国际本部葛奇鹏总经理颁奖,内贸四公司朱军总经理及崔梅代表公司领奖。

哈吉斯(HAZZYS)创立于2000年,主营男女休闲服饰,隶属于韩国LG服饰集团。2011年12月,报喜鸟获得HAZZYS品牌商标的使用许可权。经过报喜鸟的本土化改造,HAZZYS近年来快速增长。近五年(2019年-2023年),HAZZYS实现增长率分别在15.44%、22.40%、17.83%、-2.48%、24.12%,除了2022年受到外部环境因素影响略有下滑外,其余年份均双位数增长。在产品方面,HAZZYS持续推进产品年轻化、多品类、多系列发展,专注通勤、假日、运动三大场景的定位,推出ICONIC系列、HRC系列、植物印染等系列,并成功推出“黑标”高端系列产品。HAZZYS是国内中高端服装品牌的标杆,品牌占有率、知名度、美誉度均较好。

据悉,2019年内贸四公司开始开发HAZZYS品牌,2020年形成试单,当年获批线上供货资质。自与报喜鸟HAZZYS品牌合作以来,业务操作负责人崔梅,始终坚守质量底线,通过不断创新和优化生产工艺,持续提升产品质量和服务水平,赢得了品牌方的广泛认可。面对复杂多变的市场环境和诸多挑战,HAZZYS操作团队始终保持着高昂的斗志和拼搏精神,用实际行动诠释了“拼搏奋进”的精神内涵。本次荣获报喜鸟2023年度哈吉斯战略合作供应商“拼搏奋进奖”,实至名归。同时,2024年韩国LG fashion总部批复了线下供货资质,对供应商含金量较高,可以作为国内中高端品牌供货资质的通行证。

报喜鸟凤凰国际本部总经理葛奇鹏对华瑞荣获“HAZZYS 拼搏奋进奖”及获取韩国LG fashion总部批复线下供货资质,表示了热烈的祝贺和衷心的感谢。他强调,优秀供应商的支持是HAZZYS品牌取得成功的重要因素之一。

这份“拼搏奋进奖”不仅是对内贸四公司团队过去工作努力的肯定,更是对他们未来工作的期待和鼓励。期望他们继续保持这种拼搏精神,不断挖掘潜力、提升服务水平,和HAZZYS品牌携手共进,共同开创更加美好的未来!

(通讯员报道)



### 荣获法国KIABI 2023-2024年度亚太区 self declaration TOP-3 供应商嘉奖



6月25日,我司荣获法国KIABI 2023-2024年度亚太区 self declaration TOP-3 供应商嘉奖。

KIABI 品牌创立于1978年,是法国穆利耶(Mulliez Family)家族旗下品牌之一,其家族品牌包括欧尚(Auchan)、迪卡侬(Decathlon)等。

KIABI 通过率先推出面向所有家庭的平价时尚概念,彻底改变了法国成衣业。发展至今,KIABI 已成为法国非常受欢迎的三大时尚服装服饰超市巨头之一。KIABI 目前在全球26个国家/地区拥有606家店铺,法国本土就拥有382家。

KIABI 目前仍在致力于为消费者提供环保、实惠、平价的服饰,由56名内部设计师在法国设计,作为家庭的首选品牌,KIABI 目前全球拥有来自83个国家的近10000名员工。

近年来KIABI 公司积极响应全球环保政策,辅助供应商在智能化订单操作,自主品控和自主实验室方面做战略提升。



华瑞服装供应链业务七公司 KIABI 操作团队自2004年就开始跟KIABI 合作,20年来见证了KIABI 的发展,积极响应客户的战略提升,在公司技术中心、供应中心、品保中心和检测中心(实验室)等同仁们共同携手努力下,在亚太区众多供应商评选中脱颖而出,获得前三甲殊荣。(通讯员报道)

### 江苏省灌云县重点主题服饰企业莅临我司考察交流

6月13日,江苏省灌云县人民政府副县长陈新洪率重点主题服饰企业家考察团莅临我司,围绕生产效率提升,重点研学服装常用加工小工具应用和成本控制,交流先进管理经验,助推灌云县主题服饰企业降本增效,提升市场竞争力。江苏省服装协会顾问蒋金龙参加,我司董事长孙家军进行接待。



考察团首先参观了我司的小工具展厅、模板中心、面料开发中心及样品中心,直观感受了从设计到生产的全链条创新技术与精细化管理实践。陈县长在参观过程中表示,灌云县主题服饰产业作为全县经济的亮丽名片,正致力于构建“全球主题服饰产业智造高地”。期待通过此次考察交流,与华瑞这样拥有丰富经验和技术的企业的深度合作,推动产业协作体系的完善,将产业优势转化为市场胜势。

孙总对陈县长一行的到来表示热烈欢迎。孙总指出,在全球化的舞台上,唯有不断创新、深化合作,才能让中国服饰品牌在国际竞争中立于不败之地。灌云县主题服饰产业的智能化、高端化转型,正是响应这一时代召唤的生动实践。华瑞愿意分享技术革新、成本控制及高效管理上的经验,与灌云县的企业家们携手并进,共同开启主题服饰产业的新篇章。

座谈会上,双方就主题服饰产业的发展趋势、技术创新、人才培养等方面进行了深入探讨。通过双方充满诚意的交流与频繁的深刻见解,此次考察交流活动在一片积极而充实的氛围中圆满落幕。

(通讯员报道)

### 中信保江苏分公司领导莅临我司走访调研



6月13日,中信保江苏分公司副总经理张虹玮、中信保江苏分公司业务部门处长王铮、中信保江苏分公司分管部门领导周悦一行莅临我司走访调研,并与我们业务、财务人员分享了关于国内贸易信用投保流程管理的相关内容,主要包括外贸投保要点、理赔流程及注意点和内控的建议。



集团董事长孙家军对张虹玮一行的到访表示热烈欢迎,并对中信保江苏分公司一直以来的支持与帮助表示诚挚谢意。随后,孙总与中信保领导分享了集团的发展战略、产业布局及贸易业务发展情况,重点介绍了集团在稳定业务经营方面的举措和取得的成效。他表示,我司高度重视信保在客户信用风险防范中发挥的积极作用,并希望双方继续深化合作,就未来开展战略合作进行深入探讨。

张虹玮副总经理对华瑞的经营战略与理念给予了高度赞扬。在当今国际冲突不断升级的情况下,华瑞在用好信用保险、提高政策性金融工具覆盖面的同时,能积极开发内销市场,响应“以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进”的新发展格局,十分不易。

张虹玮副总经理表示,华瑞与中信保合作的本质就是以确定的成本来应对未来不确定的风险,希望双方能进一步拓宽业务合作深度,为中信保搭建国内贸易信用体系提供助力,达成战略合作伙伴关系。

(财务管理部 周梦娟)

### 楚雄州双柏县教育系统各位领导和校长莅临我司参观交流



6月4日,楚雄州双柏县教育系统各位领导和校长莅临我司参观交流。集团电子商务事业部董事长兼总裁高志刚与业绩增长支持部总经理助理王凯,全程陪同并热情接待了来访的领导和校长们。



在高总、王总的引领下,楚雄州双柏县教育系统的各位领导和校长先后参观了华瑞九号楼的模板中心、面料开发中心和市场开发中心。一行人还参观了电子商务事业部,实地查看直播间、摄影棚;参观了云恒电子厂,了解华瑞在电子器件领域的发展动态和战略布局。



在交流环节,高总详细介绍了我司的发展历程、经营情况和近期的发展规划。他强调,华瑞始终秉持

“敬业创新、追求卓越、共同发展、回报社会”的核心价值观,致力于在专业化、多元化、国际化和品牌化的道路上不断前行,为社会和消费者创造更多价值。

楚雄州双柏县教育系统的领导和校长们对华瑞的发展成就表示了充分的肯定和赞赏。他们指出,华瑞不仅是一家成功的时尚企业,更是一家充满情怀、勇于担当的企业。他们对华瑞创始人康宜华先生亲自前往云南支教的善举表示深深的敬意,对“华瑞爱心支助”项目给予了高度评价,认为这不仅是对教育事业的巨大支持,更是对社会责任的积极践行。他们还特意传达了双柏县鄂嘉镇阳太小学学生们对康爷爷的思念和感激之情。此外,他们还推动深山古树茶走出大山、助力脱贫攻坚和乡村振兴的义举表示了由衷的感谢。



此次参观交流活动,不仅加深了双方的了解和友谊,更为未来的合作奠定了坚实的基础。双方均表示,将进一步加强交流与合作,共同推动教育与企业事业的繁荣发展!

(通讯员报道)

# 优秀员工 NICE 好习惯

共同的目标奋斗。

### 3. 比别人多做一点。

具备主动工作的精神,保持自发积极的精神,每天多做一点。不会认为自己的工作

### 4. 勇于承认错误。

不试图掩饰错误,反而勇敢地承担责任,检讨自身不足。勇于承认有利于团队

### 5. 与他人分享荣誉和工作成就。

“团结”像是一棵果树,每个员工都是树上的果实。把自己看作是一个整体,而非个体。当他人问起工作收获时,将

### 6. 不告诉别人公司的秘密。

人际关系学上有个著名的定理:通过7个人,你就可以认识这个世界上的任何一个人。任何人都不是独立的个体,

### 7. 不超越级报告。

越级报告会打破管理秩序,处理不当还会造成管理混乱。对上级领导有意见时,尝试直接跟领导沟通,在尊重领导的基础上表达自己的意愿;其次再求助于

### 8. 守时。

守时不仅是礼貌的体现,更是一种自我素质的体现。比较理想的守时时间是在约定时间的前后10分钟内,太早和太

### 9. 不占公司的小便宜。

真正能够让你在公司乃至社会昂首挺胸的不是你的存款或者能力,而是你高尚的品格。占小便宜势必影响未来的生

### 10. 主动求助。

新人容易陷入面对问题与自己死磕的困境,可以联系分派给你任务的同事或领导,寻求帮助。不用担心能力受到质疑,

### 11. 专注你的工作。

金钱和人脉都是暂时的,唯有坚定不移地专注于一件事的信念,才能指导团队走向成功。

### 12. 保持办公桌的整洁有序。

办公桌可以折射人生态度,桌上有什么内容,其主人就有什么内容;桌面干净与否则反映主人的修养如何。

### 13. 不抱怨额外的工作。

工作没有分内分外的区别,优秀员工会把所有工作都做好,因为他们把额外

工作当成一种机会。

### 14. 工作场合注意自身形象。

良好的仪表不仅能提高自信,也能给人带来审美愉悦。自信之人,并非一定帅气漂亮,但必然精神、整洁。

### 15. 不找借口。

任何借口都会把人推向失败的边缘。借口让人失去信心和动力,进而处于一种疲软的工作状态。不给自己任何借口

### 16. 工作不拖延。

拖延和懒惰会在公司里形成一种氛围,久而久之你会养成拖拉散漫的工作习惯。提高工作效率,一段时间专注于

### 17. 主动承担责任。

是否能主动承认错误可以检验出一个人的品质。“塞翁失马,焉知非福”承认错误,意味着比他人承受更多,机遇也会因此

### 18. 在工作中不断创新。

墨守成规会抹杀年轻人的创造性。企业要想长远发展,必定要鼓励员工不断创新。

(选自《王银人生哲学》)



## 华瑞天地

2024年6月30日 星期日 编辑:王倩 版式:曹亚茹

# 江苏华瑞时尚集团有限公司党委 荣获“宁网先锋”先进集体称号

为深入学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想,认真落实中央和省、市关于加强互联网行业党建的工作要求,进一步引导全行业各级党组织和广大党员牢记嘱托感恩奋进,更好地“扛起新使命、谱写新篇章”,推动高质量党建引领互联网行业高质量发展,南京市互联网行业党委组织开展了2023年“宁网先锋”先进个人和先进集体推选。

### 江苏华瑞时尚集团有限公司党委荣获“宁网先锋”先进集体称号!

集团党委获得以上荣誉,这不仅是上级主管部门对集团党委党建工作的高度认可,更是对集团未来持续发展的鞭策激励。集团党委将一如既往,充分发挥先进集体示范引领作用,继续强化使命担当,全力打造具有社会责任感的民营企业。



## 等级认定评审 通过职业技能



5月29日,江宁区人社局职业能力建设科何国斌主任携江苏省职业技能认定专家组5位专家莅临我司,对机缝、制版两个工种的职业技能等级鉴定资质进行现场评审。集团人力资源部顾海燕、施永娟,技术中心钱华、张洪毅参加评审会。

会议伊始,顾总为专家评委详细介绍了华瑞的发展历程、经营状况、未来集团的发展规划。她强调,华瑞始终致力于技能人才的培养与发展,希望通过此次评审,进一步提升公司职业技能等级认定的专业水平。

专家组认真听取顾总的企业介绍,仔细查阅了送审文件资料,并实地勘察了技术中心实训、考核设备及理论考试场地。评审过程中,我司评审组成员钱总和张总对专家提出的各项疑问进行了专业、客观的应答。

经过严谨细致的评审,专家组一致认为华瑞时尚集团对技能人才队伍建设和职业技能等级认定工作高度重视,管理制度健全、工作流程体系规范、岗位、场地和设备配备齐全,培训、考评等工作管理严格、规范,具备开展职业技能等级认定工作条件,各项考核标准均达到要求,专家组现场签署了江苏省企业职业技能等级认定机构的批示。

此次机缝和制版两个岗位的职业技能等级自主认定资质评审的顺利通过,标志着员工职业技能自主培训、自主考核和自主认证工作正式启动,这将加快华瑞服装技术类人才队伍培养,校企合作N+1技术认证,为实现公司战略发展提供坚实的人才保障。未来也可以发挥公司的专业优势,为行业培育输出更多优秀的技术型人才,推动行业的进步与发展。

(人才管理部 施永娟)

## 民企反腐 还要做更多

前不久,浙江杭州警方侦破一起民营企业内部腐败案件,引发广泛关注;杭州一电商平台基础岗位运营人员王某,在短短一年时间,收受商家贿赂高达9200多万元。

### 电商平台普通员工一年受贿9200余万元

王某负责这家电商平台家具类官方旗舰店入驻的初审业务。他从中发现所谓的“商机”,并很快将审批变成一门生意。违规审批,大肆收钱,短短一年,王某伙同多人共同收受贿赂高达1.3亿余元,其中自己的受贿金额为9200多万元。直到这家电商平台设置的举报通道收到一封匿名举报信后,才揭开这个黑灰产业链的冰山一角。

目前,王某因涉嫌非国家工作人员受贿罪,被依法提起公诉,案件正在审理中。随着案件的侦破,这家电商平台也被深深触动,他们没有想到一个基层的运营人员,竟然能够受贿如此之多。

除了招商审批环节之外,采购和投资环节也是民营企业内部腐败高发频发领域。去年12月,北京警方侦破一家短视频平台企业内部腐败案件,涉案员工陆某在供应商的围猎之下,不仅在采购环节为供应商大开方便之门,而且还利用职务便利为对方提供了大笔投资,给这家短视频平台企业造成了严重损失。目前,犯罪嫌疑人陆某因涉嫌非国家工作人员受贿罪,已被警方刑事拘留。

这些年,包括互联网企业在内的民企,正以大力刀斧的姿态清理内部腐败。多家知名互联网企业也先后组建内部反腐部门,严查企业内部腐败行为。如腾讯成立“反舞弊调查部”,百度设立“职业道德委员会”,阿里

巴巴成立“廉政合规部”,字节跳动成立“企业纪律与职业道德委员会”,美团成立“阳光委员会”等。

多家互联网企业公开曝光多起内部腐败案件。如,今年2月,腾讯集团发布2023年反舞弊工作通报显示,去年全年腾讯反舞弊调查部共发现并查处触犯“腾讯高压线”案件70余起,近20人因涉嫌犯罪被移送公安机关处理。

今年3月,抖音集团发布2023年反舞弊通报,共23人因涉嫌违法犯罪被移送司法机关处理。字节跳动企业纪律与职业道德委员会还于上个月通报61起员工违法违纪案件,涉事员工全部被辞退,其中4人涉嫌构成刑事犯罪。

由于持有大量人脉、客户等资源,部分违反职业道德、失信的高管、员工,即便被原公司开除,还有可能被其他大公司聘用。针对这种情况,多家民营企业还先后联合成立阳光诚信联盟和企业反舞弊联盟。前述字节跳动的通报中,涉嫌构成刑事犯罪的4人,均已被同步阳光诚信联盟及企业反舞弊联盟。

### 推动民营企业反腐源头治理

在依法治治民企腐败方面,最高检、最高法已经有所部署。去年7月31日,最高检印发《关于依法惩治和预防民营企业内部人员侵害民营企业合法权益犯罪、为民营经济发展营造良好法治环境的意见》提到,民营企业内部人员犯罪存在立案难、查办难、预防难,最高检将依法惩治影响民营企业健康发展的民营企业内部人员犯罪。依法加大对民营企业内部人员实施的职务侵占、挪用资金、受贿等腐败行为的惩处力度。结合办案,推动民营企业腐败源头治理。

去年10月,最高法院举行新闻发布会,发布《最高人

民法院关于优化法治环境促进民营经济发展壮大的指导意见》提出,将研究制定司法解释,依法加大对民营企业工作人员职务侵占、挪用资金、行贿受贿、背信等腐败行为的惩处力度,加大追赃挽损力度。

无论是构建“亲”“清”新型政商关系,还是形成不敢腐、不能腐、不想腐的有效机制,体量庞大的民企都是不可或缺的重要力量。包括互联网企业在内的民企正在进行的高调反腐,起到了一定的震慑作用,不过,震慑之后,仍需在本标本兼治上下功夫。

目前,关于非国家工作人员受贿罪,我国刑法第一百六十三条第一款和第二款明确规定,公司、企业或者其他单位的工作人员利用职务上的便利,索取他人财物或者非法收受他人财物,为他人谋取利益,数额较大的,处五年以下有期徒刑或者拘役;数额巨大的,处五年以上有期徒刑,可以并处没收财产。同时,公司、企业或者其他单位的工作人员在经济往来中,利用职务上的便利,违反国家规定,收受各种名义的回扣、手续费,归个人所有的,依照前款的规定处罚。

不过,非国家工作人员受贿罪定罪的前提,主要还是依赖于犯罪嫌疑人所在公司主动报案。如果部分公司考虑到社会影响,不愿意报案或仅仅在涉案人员“吐出”赃款后开除了事,司法机关就很难主动介入。

作为我们企业的每一个员工,始终要牢牢记住,伸手必被抓,切记拥有侥幸心理。(审计监察部 莫雷)

## 我司开展压胶技术、户外产品知识培训



为积极响应市场变化与业务扩展需求,6月14日下午,我司特邀广东盈通新材料有限公司江苏区负责人黄耿忠,针对压胶技术和户外产品的应用开发进行培训赋能。有压胶膜相关业务、供应、技术和跟单人员等140余人参训,培训现场气氛热烈,互动频繁。

本次培训聚焦于实战应用,内容涵盖了压胶产品常见问题分析及操作指引、压胶产品配套的设备使用、压胶作业标准、常见的户外及针织面料配套产品的使用等。(人才管理部)

### 网购盛宴的危机

随着数字时代的浪潮汹涌而至,网购狂欢节似乎也到了瓶颈期。今年天猫的618,各大电商平台策划了海量的优惠和折扣活动,但消费者并未像往年般关注和热情。在这背后,隐藏着哪些值得我们深入剖析和反思的问题?

#### 一、消费者热情的降温

在往年的网购狂欢节中,消费者常常会被各种诱人的折扣和优惠所吸引,纷纷涌入电商平台进行抢购。然而,今年却出现了消费者热情降温的情况。这可能与消费者的消费观念逐渐成熟有关,他们开始更加注重产品的品质和服务,而不仅仅是价格。此外,一些消费者也可能因为对网购狂欢节的过度商业化感到厌倦,从而选择远离这种“盛宴”。

#### 二、商家盈利模式的挑战

对于商家而言,网购狂欢节无疑是一个重要的销售节点。然而,随着消费者需求的不断变化和市场竞争的加剧,商家也面临着越来越大的盈利压力。为了在竞争中脱颖而出,商家需要投入更多的资源进行广告宣传、物流配送和售后服务等方面的建设。这种投入不仅增加了商家的成本,也可能对商家的长期发展产生

负面影响。同时,一些商家为了追求短期利益,可能会采取虚假宣传、低价倾销等不正当手段,进一步加剧了市场竞争的不公平性。

#### 三、电商平台的发展瓶颈

随着网购狂欢节的不断发展和壮大,电商平台也面临着越来越大的发展瓶颈。一方面,电商平台需要不断创新和优化自身的服务模式和商业模式,以满足消费者日益增长的需求;另一方面,电商平台还需要应对日益激烈的市场竞争和政策监管等挑战。这些挑战不仅要求电商平台具备强大的技术实力和创新能力,还需要具备高度的市场敏感度和风险意识。

由此可见,网购狂欢节确实在短时间内激发了消费者的购物热情,推动了经济的快速增长。然而,这种增长往往是以牺牲长远利益为代价的。这种短暂繁荣的商业模式是不可持续的。

我们期待能够出现注重长期利益、关注消费者需求、重视产品质量和服务的商业模式。这样的商业模式不仅有利于经济的可持续发展,还能够促进社会的和谐稳定。同时,我们也期待政府、商家和消费者能够共同努力,为电商行业的健康发展贡献自己的力量。让我们携手并进,共同迎接一个更加美好的未来!

(电子商务事业部 tang)



SHOPPING FESTIVAL



### 游吟诗人

电子商务事业部 Tang

“游吟诗人也是恋歌诗人 12-13世纪十字军东征时期 一群东征的骑士和贵族们 骑着马 到处演唱着情歌、牧歌、晨歌” 每个人的心中 都有一个游吟诗人 幻想着能有一方天地 不被生活和未来拘束 吟唱着对生活的赞歌

可以洒脱又深情 可以循规又无羁 “不够完美又如何,万物皆有裂缝,那是光进来的地方” 爱唱歌的自由人 靠诗歌滋养身躯 靠自由慰藉灵魂 可以永远勇敢 可以永远果毅

“美,不存在于物体之中,而存在于物与物产生的阴影纹和明暗之中。” 游吟诗人的歌声 总是响彻辽阔天际 带着爱与种子 从黑夜走来 带着清晨的第一缕光

### 认识自己

财务管理部 佚名

清醒自知,大抵是人生的一种境界,它如同夜空中最亮的星,指引着旅人穿越心灵的迷雾,找寻真实的自我。在这个纷扰的世界里,每个人都是自己故事的主角,同时也是他人眼中的风景。心境的差异,就如同万花筒般折射出多彩的人生感悟,让每个人的内心世界都变得独一无二。 心境不同,获得到感悟自然是不同的,任何人,在评价自己时,都不可能一如既往的冷静自持。 初看《小团圆》,只觉得文字妖冶,可再看时,那是一个女人对自己所有的认知,与那男人笔下的虚假相映成趣。认识自我,

须得跳出自我的束缚。 张爱玲的自评,看似自谦,实则蕴含深意。她那“不知猫眼所在”的自述,或许正是对自己认识局限性的深刻反思。《小团圆》的封底落下,留给读者的不仅是故事的终结,更是对自我认知探索的启示——真正的自我,往往隐藏在外界评价与自我感知的交织之中,唯有通过不断的内省与外察,方能逐渐揭开那层神秘的面纱。 眼盲者,无视于物,心盲者,不见其质。眼心里的渠道,心乃眼之源泉。眼盲,心不可盲;心盲,眼必盲矣。人生代代无穷已,处之于世,眼观其象,心析其质。丑陋的容貌,乃是眼盲,丑陋的心灵,即是心盲。 岁月的洪荒中,年轻的血肉终会风化消亡,这世间没有一种标准可以衡量人心。评价自我,一如佛家文化之博大,禅意之精深。心境上是有种悟境的,与禅心不同的是,禅以智为灯心,我们以自我作为点燃,惟有客观全面地认清自我,才能在浊世中散发馥郁在红尘中保持隽永,在逆境中坚持风骨,在不断的渲染中保留一种有所为有所不为的心境。 智者无为,庸人自缚。一路上尘满客袍,惟有不断地觉悟,才能体悟自我的深刻,广大,也惟有无上正觉的人,才能迈向生命的大美。 在有情中客观认识自己,终至水深明觉,观照世间。



须得跳出自我的束缚。 张爱玲的自评,看似自谦,实则蕴含深意。她那“不知猫眼所在”的自述,或许正是对自己认识局限性的深刻反思。《小团圆》的封底落下,留给读者的不仅是故事的终结,更是对自我认知探索的启示——真正的自我,往往隐藏在外界评价与自我感知的交织之中,唯有通过不断的内省与外察,方能逐渐揭开那层神秘的面纱。 眼盲者,无视于物,心盲者,不见其质。眼心里的渠道,心乃眼之源泉。眼盲,心不可盲;心盲,眼必盲矣。人生代代无穷已,处之于世,眼观其象,心析其质。丑陋的容貌,乃是眼盲,丑陋的心灵,即是心盲。 岁月的洪荒中,年轻的血肉终会风化消亡,这世间没有一种标准可以衡量人心。评价自我,一如佛家文化之博大,禅意之精深。心境上是有种悟境的,与禅心不同的是,禅以智为灯心,我们以自我作为点燃,惟有客观全面地认清自我,才能在浊世中散发馥郁在红尘中保持隽永,在逆境中坚持风骨,在不断的渲染中保留一种有所为有所不为的心境。 智者无为,庸人自缚。一路上尘满客袍,惟有不断地觉悟,才能体悟自我的深刻,广大,也惟有无上正觉的人,才能迈向生命的大美。 在有情中客观认识自己,终至水深明觉,观照世间。

### 解锁心力消费力 爱,就此刻拥有!

财务管理部 王尔



格飙升10倍不止。不少网友有点看不懂:“有这个钱多吃几顿麦当劳他不香吗?”“快原价的十倍了吧,成本低的东西不懂为什么炒这么高?”“这个价格也太癫了吧,黄牛才是赢家了。”

一个玩具对讲机为什么溢价这么多,还会被大家“抢疯”?有网友表示,哪怕一个专业的对讲机也不至于那么贵啊,麦当劳的玩具对讲机爆火的原因是什么?一方面是因为麦当劳对讲机带来的新鲜感,激起了年轻消费者的购买欲望,尽管很多人买回去把玩几天就扔在一边了,但挡不住当下那一刻是非常开心的,这也是对讲机吸粉的另一个原因——提供情绪价值和心理满足感。

麦当劳对讲机本身自带社交属性,要是买到了不在朋友圈晒一晒,那就相当于没买。要不说麦当劳是真会营销呢,限量50万份麦当劳对讲机完全不够卖的。这也不是麦当劳玩具第一次火爆出圈了,还记得去年“六一”儿童节的时候,麦当劳也推出过一款玩具,是一个麦乐鸡块造型的俄罗斯方块游戏机,限量40万个,也是被抢疯了的。

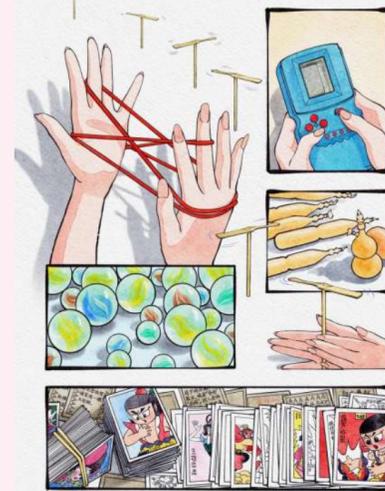


“六一”儿童节来临前,品牌们节日营销的“战火”已经燃起来了。今年最大的“赢家”绝对非麦当劳莫属!因为麦当劳最近为六一儿童节推出的限量版玩具“对讲机”,已经被大家抢疯了。前不久,#麦当劳APP崩了#的话题突然引爆热搜。还以为是麦当劳技术层面出什么BUG,仔细了解后才明白,麦当劳APP是被消费者给“抢”崩溃的,抢的还是一个儿童节玩具套餐。麦当劳最近为“六一”儿童节活动推出了一款限量版玩具“麦当劳对讲机”——一款外形可可爱爱且真的能进行通讯的对讲机。获得这款对讲机的方式很简单,只要购买麦当劳任意食品或套餐,额外再加38元即可换购。

麦当劳对讲机礼盒中包含2个对讲机、2张贴纸和2根挂绳,只要两人在300米范围内,就能进行通讯对话。小红书上有博主还专门测试了麦当劳对讲机的通讯距离,在室外隔着上百米的距离都能听得一清二楚。完全能理解大家为什么对一个对讲机如此上头了,这么有趣的小玩意儿,对小小学生来说太幼稚,但对成年人来说刚刚好!送给好朋友、送给对象或者送给上班搭子,既实用,还能当最大的“显眼包”,别提有多酷了!

不过麦当劳对讲机也有一个小BUG——这些对讲机用的都是同一个频率。所以,容易串线……换句话说,你要是对着对讲机说话,周围300米内只要是开着的对讲机就都能收到。想象了一下,其实正常说话都还好,怕就怕万一说点不太正常或者不太能听的,那不就太社死了!当然,尽管有串线的问题存在,也依然不影响大家对麦当劳对讲机的追捧。由于麦当劳对讲机太受欢迎,一上线大家直接就把麦当劳APP挤爆了,连点单功能都受到了影响。麦当劳多家门店接连宣布售罄,且没有收到补货通知。不仅如此,二手平台上,原价38元的麦当劳对讲机已经被炒起来了,有的甚至炒到了三四百元,价

玩具,小孩子觉得幼稚,大人们觉得刚好。



小时候同学们带来的玩具,我只能在边上看着,现在同事们讨论在哪里买房,我也只能在边上听着。我觉得好像我人生的每个阶段,都不能得到想要的东西,而我能做的就是通过这个阶段的努力,去尽量满足上个阶段的自己。抱着这种心态,我每次购入喜欢的小玩具,都觉得是在给孩提时的自己一个交代。正如一句很流行的话所说:重新养自己一遍。

我觉得这不是一个人的心声,也是当代打工人的感同身受。很多童年时的念想,归宿都是被揉碎在橱窗前巴望的眼神里,直到长大成人,用自己的钱买到当初可望不可即的东西,破碎的自我才仿佛在其中得到重塑。孩提时的念想经主动或被动地截留后剩下的,往往是最纯粹的快乐,在今日和往昔的共鸣中回响,在熬过的每个夜里给予无声的慰藉。每个被成年人买走的玩具背后都藏着一个故事,这些故事只有懂的人才懂。

我渐渐开始明白花钱的快乐不在于花钱本身,在于买到真正喜欢的东西。对社会目光的迎合、对时尚潮流的追逐让步于对自己的取悦,从某种程度上而言是大众消费心态的理性回归。但从另一个方面来看,这种理性回归决定了面向成年人的玩具能有稳定增长的市场,却难有可复制的爆款模式。这些爆单品席卷的风潮,来得快、去得也快,贸然跟风的商家往往不会收获理想的结果。模式可以被批量产出,但情绪不行。在消费越来越讲究个性化的当下,不能指望可复制的出圈密码,而要真正理解这届成年人,感知他们生活中的苦乐,才能捕捉他们情绪上的缺口。

机会,属于走近消费者的人,而不只是卖玩具的人。成年人玩玩具不等于失去了成年人的判断力,对于越来越火的潮玩市场,走心还是跟风捞钱,我们不会看出来。但是对于自己喜欢的东西,我想说:“爱,就此刻拥有!”

### 情之所向 衣之所属

企业管理部 乙闲

于灯火阑珊的购物海洋里, 游戏, 年轻的心跳, 共鸣消费新的节拍。 风中衬衫轻扬, 牛仔梦语悠长, 每一缕纤维, 织就个性的华章。

超脱物欲捆绑, 珍藏个性的衣裳。 时尚多元绽放, 以爱导航消费的航道。 让每一件服饰, 成为 情之所往, 心之所向!

