

社区人物秀

自“本报记者一线体验360行”系列报道以来,在社会上引起了强烈的反响。记者在体验基层工作辛苦的同时,也在各大城市社区、县区发现了一大批美好人物,他们有的是小区能人,身怀绝技;有的是古道热肠,助人为乐;有的是年轻有为,胸怀大志……在这些美好人物中,有年过半百的老人,也有中年人和孩子。即日起,本报记者走进一线社区,和读者一起去发现那些社区里的美好人物。如果您身边有感动着你,鼓舞着你,帮助着你的社区美好人物,欢迎向我们提供线索。热线电话:3211123/18654399022



▲王燕君正讲解手工制作盘扣



▲王燕君的部分盘扣作品展示。

彭李街道办事处学苑社区美好人物王燕君

快乐老人编出美丽盘扣

文/记者 于荣花 片/记者 李运恒 通讯员 夏玉忠 路蔚巍

简单的布、线,精细的缝缀,就完成了一个个美丽的盘扣。梅花、石榴、树叶、“寿”字、全运会运动形象……这些都是彭李街道办事处学苑社区丽景新园一位71岁老人王燕君的杰作。

盘扣形似羽毛球和跳水

在王燕君老人的住所,她向记者展示了自己曾经收藏的一些盘扣作品。“这只是其中的一小部分,以前做过很多盘扣,大部分都用在做的旗袍上了。”她一边向记者进行介绍,一边把做好的盘扣铺展开给记者看。不一会儿功夫,整个茶几上便铺满了各式各样的盘扣。

记者发现,桌子上摆放的这些盘扣大都来源于生活中常见的花草树木、形象符号。有的是树叶的形状,有的是梅花的形状,有的是玲珑的心型,有的是古代的字,有的是展翅欲飞的蝴蝶形象……“拿这个来说吧,这个就是一个‘寿’字,有吉祥的象征。”王燕君老人一边笑着向记者介绍盘扣的形象来历,一边把盘扣正面展示给记者看。

除了各式的形象之外,还有一组盘扣非常吸引记者的注意力,那就是一组以黑色为主色调的全运会运动形象盘扣,这些盘扣大都以黑色布段作为肢体,以红色或黑色作为头部色彩,非常的醒目。“羽毛球呀,跳水呀,这些运动项目都有相应的盘扣。”王燕君告诉记者。

看着石榴花就做石榴盘扣

在王燕君居住的小院里,记者看到了许多经过她精心培养的蔬菜和花朵,整个小院看起来干净且有田园风光。“这都是我自己种的,平时我也喜欢到小区里,或者是中海那边散步,看些美丽的景色。”王燕君老人说着在桌上拿出了最鲜艳的一个盘扣说:“你看,这个是石榴盘扣,是我昨天晚上做出来的。”

王燕君老人告诉记者,她创作的很多灵感都来源于生活中的美景。“只要是美的东西,我都爱琢磨。你看,这个是不是跟美人蕉有点神似,也是我昨天在小区散步的时候找到的灵感。”

在王燕君老人的卧室里,放着很多书籍,其中有一些书籍是服装设计方面的,也有一些诗词歌赋。“平时看《唐诗三百首》,也会看《诗经》,心里对这些东西非常有感觉。一些剪纸的书籍,我这儿也有。我虽然年纪大了,但是喜欢学这些东西。也许不会有特别明显的效果,但是潜移默化地影响我的创作。比如说做盘扣,很多东西都跟古代文化的意象有关系。”

当起了爱心志愿团团长

其实,盘扣只是王燕君老人的绝活之一,除此之外,她还对剪纸、京剧等非常在行。王燕君老人说,她平时除了画一些图案、做剪纸外,还学习弹古筝。“我喜欢一些传统的古老的东西,有时候,在弹古筝的时候,看到古筝的外部构造,也会联想到一些盘扣在衣服上的感觉。”老人笑呵呵地告诉记者。

记者了解到,王燕君老人还是彭李街道办事处黄河社区的银龄爱心志愿团的团长,曾经多次组织艺术团团员做志愿活动。今年5月11日,本报曾报道过她和艺术团团员到南杨敬老院进行爱心送温暖的活动,给敬老院的老人带去了很多的欢乐。不少社区居民也对这个志愿者社团有所耳闻。

问及做这么多东西的动力在哪儿,王燕君老人告诉记者:“虽然人已经上了岁数,但是我的心态还是很好的,喜欢不断地学习,涉猎许多的领域,这也丰富了我的老年生活。我心态非常好,从来不知道什么是愁。”

十万中小企业力挺百度 投放持续超两年

近 来中小企业生存环境争论仍在继续,在采购成本持续上涨,人员成本不断吃紧,融资、贷款难度也越来越大的经济环境中,另一项调查数据也值得我们关注。CNNIC《2010中小企业网络营销调查报告》显示,使用搜索营销的企业中,高达85%的中小企业未来愿意继续在该领域保持投入。搜索营销已经帮助相当一部分企业走出了金融危机的阴影,在今天开始游刃面对各种压力。据相关统计显示,目前仅在百度就有超过10万家的企业,已经持续开展搜索推广超过2年。

在产品原材料的采购成本持续上涨,人员成本不断吃紧,融资、贷款难度也越来越大的经济环境中,压缩市场营销费用往往成为部分企业的第一选择。但在这样严峻的形势下,依然有越来越多的中小企业选择加入搜索营销,而且将之作为企业长期发展战略,缘由何在?

改变弱势企业命运

山东诸城市天源机械有限公司,一家竟有10%是残疾人士,50%职工是下岗人员的小企业,主营业务为污水处理设备,环保机械,环保设备,由于缺资金,缺渠道,几年以前甚至还是一家举步维艰的小作坊,但是搜索营销改变了一切。

“07年我们开始做百度推广,平均每天花销只有四十几

块钱,但咨询电话量及网站的访问量都得到了迅速增长。”2008年,邹平海华纸业有限公司也通过搜索找到了他们,达成了一笔高达三百万元的污水处理设备单。至此,天源开始在业内崭露头角,“如果没有百度,天源不会发展的如此迅速,更不会有与业内成熟企业竞争的机会,这是我们连想都不敢想的事情!”天源总经理郭录升先生由衷的说。如今百度搜索推广已经成为公司最主要的营销方式。

“扫街模式”变为“坐等上门”

面对来自市场环境的各种压力,中小企业迎难而上,转型发展其实是一次巨大挑战。转型就必须精准自己的业务方向,从单一产品经济向多元化多渠道运营方向不断探索。河北鸿源管业有限公司就是成功一例。

公司在过去二十多年的经营中,面临业务转型突破的需求,“百度推广是我们成长的源动力,是鸿源的良友!”公司老板感慨,企业使用百度推广一年多,突破了过去二十多年的业务局限。带来了公司销售量的大幅提升,公司也因此抓住时机,又增设了销售分公司,增开了办事处,并在各地积极寻找代理商,在网络销售上也迈开了大步伐。现如今谈到未来,他也很笃定地要依托百度推广进一步获得成长动力,“未来我们将一如既往的支持百度,使

用百度推广。”

“在没有与百度合作之前我公司的招商模式采用传统的扫街模式,效率低、人员多、费用高,往往成交的可能性还小。现在通过百度推广,我们的人员每天只需要接收在线咨询即可,而且成交概率高。公司网点开发上面,也因此迅速的打开了市场的格局。”安徽黄氏和盛经济发展有限公司相关负责人表示。

在这家从事家居建材产品的生产、销售、服务的企业,旗下劳克卫浴品牌最初只是行业的一颗新星,现在随着企业搜索推广模式建立成熟,品牌渠道拓展已由省内市场扩展到湖南、湖北、福建、浙江、陕西等省外市场。

创新型企业找到阳光创业平台

13年的发展,成就了全国网站建设及软件服务行业中的领先实力。作为中国软件服务行业中坚力量的广州万户网络技术有限公司,目前已为包括美国、日本、意大利、新加坡、香港等国家和地区共5000多家客户提供软件服务支持。

“搜索营销是我们13年实践中,应用效果最好的一种推广方式,但是在推广的过程中切不能盲目随从,例如我们选择百度推广,我们主张首先必须要把百度后台研究透,然后结合自身业务特点针对性地去做。”刘红兵总经理这样和我们分享他这些年的体验。

他说:“我们拥有一支很强的顾问策划团队,我们会深入研究百度推广的后台,同时也

根据后台的统计数据去理解客户的消费行为和习惯,进而不断完善提升我们的产品,基于如此,我们已经服务的高端客户中,其中有70多家是集团上市公司,500强企业客户也有十几家。”万户网络总经理刘红兵对此也非常自豪。

根据TNS市场研究公司《2010年百度推广中小企业客户满意度研究》报告,百度推广的企业客户保留指数领先于全球Media行业及IT行业的平均水平,与国内的服务提供商相比,也有明显的优势。在推动中小企业成长及客户满意度上,百度近年来做出的努力是颇见成效的。百度推广作为当前搜索营销市场的主力军,正在扮演着推动中小企业成长、繁荣经济的重要角色。

