



多个高校组织参赛 晋江市文化创意设计大赛火热征集中

本报讯（记者 蔡明宣）“这个活动很有意思，一看到大赛活动信息，我们就组织报名了。”“作为晋江的设计公司，这样有意义的活动一定要参加。”“我们已在紧张准备中。”……连日来，由中共晋江市委宣传部主办、晋江经济报社承办的“世遗晋江·多彩文创”2021年晋江市文化创意设计大赛引发热议，并吸引不少专业设计公司报名参赛。

晋江与非遗会有怎样的碰撞？在设计师眼里，哪些产品可以代表晋江非遗，是提线木偶、南音、红砖古厝？还是面线糊、牛肉羹等？不少业内人士表示，每一个创意作品里，都浓缩着设计师对这座城市的理解，无论辉煌、挫折、起伏、未来，都应该是这座城市发展的见证。

本次大赛收到的第一份作品来自华侨大学的焦素娟。“一直都很喜欢晋江这座城市，所以第一时间就报名参与了。”焦素娟说，读书期间，她就经常到晋江各大景点去游玩，对于晋江非遗有了多层面的了解，在创作过程中也比较顺利。

焦素娟对于她的作品创意，有这样一段说明：晋江，一座历史底蕴深厚的城市，非物质文化遗产众多，其中布袋木偶就是一种。这一次，她对布袋木偶的头部造型进行再创作，并借以邮票、日历、鼠标垫、抱枕等介质，将设计与布袋木偶结合。希望由此让大家更多地认识和了解晋江的非物质文化，传承并发扬。

“设计大赛一推出，我们公司就报名了，现在正在紧张的作品准备阶段。”福建省信芯长盛科技有限公司是一家专注文创产品设计的企业，曾先后为国内不少城市推出文创产品。该公司创始人郭志强表示，作为土生土长的晋江人，之所以参加此次大赛，有家乡情节使然，更多的是觉得比赛十分有意义。

郭志强告诉记者，该活动项目已经立项，公司内部也已经做好计划，目前正处于信息收集与创意碰撞阶段。“我们希望借助该大赛，把文化底蕴丰富的晋江历史挖掘出来，让更多人了解晋江的底蕴与城市文化。”

据了解，本次大赛征集方向主要围绕晋江世遗点和非物质文化遗产项目等6个代表性文化IP（草庵摩尼光佛造像、磁灶金交椅山古窑址、安平桥、南音、水密隔舱福船制造技艺、晋江市布袋木偶戏）和国家级非遗高甲戏进行创意设计衍生，大赛征集主要包括文化遗产吉祥物和纪念品及创意生活用品2个类型。

设计作品以投稿形式（手绘图或电子版设计图均可）参赛。凡从事或热爱设计的单位机构、设计师、院校师生，或由上述主体之间组成的团体等，均可报名参赛。大赛统一采用官方网站（jwcc.ijinews.com）注册报名，具体作品征集时间为2021年12月25日至2022年2月28日。



节约采购成本 助力企业发展 染整行业集采平台正式发布

本报讯（记者 吴晓艳）8日，在晋江市染整行业协会（2021）年会上，知染集采平台正式发布。该平台将为染整企业提供更好的产品，节约更多的成本，进一步提升晋江染整企业的竞争力。

据悉，知染集采平台是由晋江市染整行业协会发起，为会员企业提供联合采购、检测对比、金融支持的专业集采平台。

“我们之所以做这样一个平台，是基于染料助剂生产企业和染厂之间存在很多高成本、低效率的问题。”晋江市染整行业协会集采项目组负责人化宁告诉记者，比如成本方面，染料助剂生产企业存在渠道销售成本高、品种过多、没有集中优势，以及中间经销商环节过多，层层加价等问题，导致染料助剂生产企业的产品增加非必要成本，并转嫁到染厂身上；而染厂则面临着信息不对称、价格不透明、由订单零散造成的议价能力低、产品非标准化、灰色空间大等问题，导致难以控制成本。

不仅如此，在效率方面，染料助剂生产企业由于品种多，无法产生集中优势，面临生产稳定性低，容易受原料价格波动影响，以及物流量少多频次等问题。而染厂也面临品质不稳定、供货不稳定、价格波动难预估的问题。

“解决这些问题，集采就是一个很好的选择。”化宁说，在2020年下半年，协会便提出搭建平台的想法。“我们会在合适的时间节点，拟定经过市场沟通反馈的合适的数量，发布拼单信息，然后由平台去和生产企业谈判。如果集采成功，再进行付款和发货结算，失败也不会造成任何损失。”

据介绍，知染集采平台面向染整行业协会的会员单位。目前，该平台共发布了四款集采产品，分别为300余份常规分散黑 ARO、分散翠兰 SGL、去油剂、分散高牢度黑 TRW-H。每款产品都可以看到所属公司、地区、包装规格、产品详细介绍等信息，以及该款产品近半年、一年和三年的价格曲线图。同时，

平台还提供有集采产品的第三方检测对比报告，内容包含染色深度对比、染料对 pH 敏感度、牢度对比等，以保障产品质量。此外，平台还将每天提供最新的染料中间体和助剂原材料的最新价格资讯，方便企业掌握最新的市场动态及价格涨跌情况。

“我们做到了价格透明，而且最少起订量也非常低。这意味着，量少也可以享受到集采价。”化宁介绍，同时，发货周期、付款方式和账期等，企业都

可以自主配置，不仅能切合企业的生产和财务周期，还可以提前下单，锁定优惠价，降低采购成本、仓储成本和管理成本。

“如果厂家因为集采，能够集中生产单一品种，这不仅会让成本降低、品质提高，也会提升整个行业的标准化。”化宁表示，此外，知染集采项目组除了提供性价比高的产品供会员企业进行集采外，还将免费为协会会员企业提供第三方检测对比服务。

晋江市染整行业协会 2021年会举行

本报讯（记者 吴晓艳）8日，晋江市染整行业协会（2021）年暨仁信晋江市染整行业管理创新会议举行。

现场，知染集采平台正式发布。据悉，该平台是由染整行业协会与希姆色彩研究院共同发起，可实现快速找料，联合采购，优化供应链的专业服务平台。此外，晋江市染整行业协会与福建省纤维检验中心签署合作协议。

针对染整行业未来的发展趋势，协会还以年会为契机，邀请了行业相关领域专家为与会人员分享经验、看法。德州仁信印染机械有限公司总经理刘新海以“创新发展，仁信助力”为主题进行分享；绍兴环思智慧科技股份有限公司常务副总经理肖若发就“印染企业如何应用智能制造实现转型升级”为主题作分享；实施瑞鹰纺织科技有限公司总经理夏继平带来了“节能低碳，绿色印染”主题分享。

此外，会上还汇报了晋江市染整

行业协会 2021 年度工作报告及 2022 年协会工作计划。据了解，2021 年晋江市染整行业运行情况整体呈现稳中有进的局面，前三季度产销两旺，增长率约达 20%。不仅如此，该协会会员企业喜讯连连，凤竹纺织安东新厂和信泰深沪漂染印花分厂顺利投产；通亿和六源印染成为工信部第四批符合《印染行业规范条件(2017 版)》企业；向兴纺织和通亿获得工信部“绿色工厂”称号；信泰和华宇织造被认定为“新一代信息技术与制造业融合发展典型应用案例企业”，凤竹纺织荣获第二十五届全国发明展“发明创业奖·项目奖”金奖；信泰上榜“2021 民营企业发明专利 500 家”榜单；通亿、龙兴隆和信泰荣获“福建省工业龙头企业名单”；向兴纺织染整车间荣获全国纺织工业先进集体等；凤竹纺织荣获“2021 年度中国印染企业 30 强”称号等。

活动还举行了 2021 年晋江市染整行业职业技能竞赛颁奖仪式。

富山 IOT 数字化物联网技术有了新应用

本报讯（记者 吴晓艳）全自动控橡筋机、电脑只能包缝机、自动上圆领机……近日，在富山百万新春贺岁暨 IOT 新技术数字化工厂场景自动化新品展示会上，富山针织、运动等一系列自动化新品缝纫机亮相，吸引了众多纺织企业代表前来参观。

一进展会，最引人注目的便是门口不断“吐”着布条的“大块头”。无人操作，机器却自行运转，一下吸引了众多围观。

“这是全自动控橡筋机，只需要设定好参数就可以自行运转。”现场相关工作人员介绍，该款设备可以实现自动识别 LOGO，精准定位单个或多个 LOGO 位置，同时自动检测线头、裁剪线头，无须人工裁剪，并通过微电脑温度控制，自动整形熨烫，免除整形工序。此外，还可自动精确计算橡筋的周长及叠搭接长度。

除了自动化、智能化设备，现场最大的亮点莫过于 IOT 数字化物联网技术的应用。

“你可以看到很多设备上都有一块显示面板，就是结合了 IOT 技术，我们可以很清楚地了解到该设

备的生产情况。”现场相关负责人林美娜介绍，IOT 是基于物联网的技术构建，通过云技术让设备拥有远程传输参数能力，针对设备运行情况实现远程监控。比如，当天的生产达成率、返工率等数据都会如实反馈到系统。同时，设备还有报修和“锁险”功能，可以明确使用人，以及设备位置，一旦出现问题，可以及时处理。

“目前，晋江企业如柒牌已经在尝试应用，七彩狐也正在安装 IOT 相关设备。”林美娜表示，当前，闽系服装在运动装板块、男装板块、泳装板块、内衣板块等领域已形成区域领先，但纺织企业要长存，必然要面向自动化、智能化、顺应潮流，各大品牌、产品、产业的升级已在进行中，且十分迫切。“希望这次所带来的产品能够为企业转型升级起到作用。”

据了解，富山品牌是全球缝制设备行业中的新锐品牌，在新技术与自动化领域卓有建树，在中高端领域受到各大国际品牌用户的青睐，Adidas、安踏、特步等品牌都是其客户。此次展会共展出 60 多款产品，其中，自动化设备 20 余款，新品近 20 款。



“羽”你同行 泉民运动 “鞋库网”电商杯羽毛球邀请赛圆满落幕



本报讯（记者 蔡明宣）昨日，2022 年“鞋库网”电商杯羽毛球邀请赛在晋江市陈埭镇鞋都电商城收拍。在近 80 场的精彩角逐中，6 支代表队及泉州地区各界电商从业人员，共百余名运动员激情挥拍。

转体、腾空、挥拍、扣杀……球场上，参赛选手精神抖擞地迎接比拼，空中飞舞的羽毛球成为全场关注的焦点。场下观众一边关注着场上激烈的比拼，一边为选手加油喝彩，精彩之处更是掌声雷动，欢呼声震耳欲聋，现场气氛十分热烈。

鞋都电商城相关负责人介绍，电商城自 2013 年成立，至今已满 8

周年，恰逢岁末年初，便通过举办赛事庆祝。比赛还吸引了福建省微电商行业协会、泉州市跨境电商协会、晋江市网商会、晋江市陈埭镇鞋材商会、洪山汇等 6 支代表队参与较量。据统计，参赛选手中，有一半以上是泉州市从业电商的优秀人才。

经过激烈比拼，陈顺祥摘得男单赛的桂冠并获得 500 元奖金；吴尽、康泉来分别获得男单亚军、季军，并获得 400 元、300 元奖金；庄宏源和林志凤摘得混双赛的桂冠并获得 1000 元奖金；李思远与林丹萍、兰于斌与林金英分别获得混双亚军、季军，并获得 800 元、600 元奖金。晋江市网商会队摘得团体赛桂冠，并获得 2500

元奖金；福建省微电商协会代表队、洪山汇队分别获得团体赛亚军、季军，并获得 1500 元、1000 元奖金。

来自泉州跨协代表队的车志涛表示，比赛为忙碌的工作之余增添了一抹亮色。同时，在以球会友中能够发现自身的不足，在比拼中精进球技，受益良多。

鞋库网董事长陈建恩表示，本次赛事旨在贯彻落实泉州市人才“港湾计划”和晋江市“人才强市”第一战略要求，进一步活跃人才社群活动，满足人才生活品质提升需求。通过赛事凝心聚力，不仅可以充分发挥闽南人才“爱拼敢赢，志愿同行”的精神，而且能促进海西电商生态圈的融合发展。

商学院

黄森鑫： “S2B+S2b+品牌商学院”模式突围

本报记者 曾小凤

人物名片►

黄森鑫，扑棱传媒总裁，零界点商学院和星链云健康平台操盘手。擅长商业模式闭环设计、项目 0 到 1 快速起盘。旗下孵化若干千万短视频大 V 号，资深短视频赛道连续创业者，多家新媒体直播孵化基地架构师。



在近日举行的“新媒体营销与直播人才培养”活动上，扑棱传媒总裁、零界点商学院操盘手黄森鑫围绕“新媒体及直播”，分享他的经验及案例。在他看来，直播+短视频是当下非常好的一个赛道，投资可以不用很大，且回报巨大。

“选品(50%)、视觉呈现(30%)、推广(20%)是直播电商的三要素。直播是爆发性非常强的业态，因此对供应链的要求很高，但仅仅有供应链的优势是不够的。”在黄森鑫看来，拥有人才供应链、产品供应链、服务供应链的直播业态才是良性循环的，具备这三个要素品牌带货直播间才能实现裂变。

抖音除了直播带货，还是一个非常好的引流渠道。黄森鑫认为，垂直人设、个人 IP 将成为所有经济的连接。未来的公司机制与现在的机制将发生天翻地覆的变化，而作为创始人或企业家，必须要有拥抱这种变化的能力。

“李佳琦(IP)作为头部主播被大众熟知，但很少人知道他们公司的名字，事实上，也没有人在乎他们的公司叫什么，这类型公司是以主轴 IP 为核心去发展整个公司的业务。”黄森鑫表示，老板的个人 IP 是帮自己公司搭建引流渠道非常好的方式。

他分析，现在的行业都发生了变化，企业业务增长遇到困难有三个解决方案。首先，不管多困难一定要做短视频直播获取公域流量，流量在哪里就去哪里拉新。其次，不断地付费找新流量成本会越来越高，因此，一定要做私域，将用户加到微信及小程序，养自己的“鱼塘”，提高复购。第三，有了公域和私域还不够，还要把自己的用户变成经销商，把用户中的创业者变成代理。

“现在品牌媒体碎片化，抖音、快手、微博、腾讯等每个平台都有自己的受众，因此我推崇 S2B+S2b+品牌商学院模式。”黄森鑫指出，目前抖音是快速去库存的平台，除非有非常好的人设或网红资源，否则价高的非刚需产品就很难卖得动。所以，在产品选对的前提下，搭建品牌商学院，以 S2B+S2b+品牌商学院模式，将自己成功的模式进行复制，让更多的代理商、加盟商都赚到钱，进而不断裂变，是品牌企业在新媒体营销环境下最容易突围的方式。