

以用户为中心,注重产品工 艺及质量精益求精,满足用户需 求,致力于推动车间管理改革, 提升效率保障利润最大化。2021 年1-7月营业额较去年同期增长 21%, 利润较去年同期增长179%, 实现双增。红豆居家公司内衣二 厂厂长章文红带领工厂, 用业绩 证明了红豆居家的生产端实力。

1988年加入红豆,从刚刚走 出象牙塔的青涩到专业干练的生 产厂长,30多年的奋进与汗水见 证了章文红的成长与蜕变。"做 好每一件产品,深入一线,与职 工共进退。"朴实的话语,也是 她一直以来坚守的使命。2021年 9月, 章文红在红豆"庆百年报 党恩 争先锋"活动中被评为党员



"剪刀口里出效益"

1988年进入红豆从车间一线 职工做起, 两三年内章文红轮转 生产供应核算,担任过生产科 长、外协科长,2005年起成为内 衣厂厂长,一做就是近二十年。 生产一线的工作经验、企管核算 的统筹规划、以及生产外协中的 纠纷处理,都为培养一名独当一 面的厂长提供了丰富而充足的养

多年来,章文红始终牢记一句 话一一剪刀口里出效益。对外, 市场要有销售成绩,对内,车间 产与销售,也就是让一工厂的人 吃饱开足,同时对产品负责到 底,就是章文红的职责所在。

兼顾并做好,非一日之功 的细致与严谨。谨慎到不能更 谨慎地去对待每一种原辅料,是 章文红的素养和经验使然。曾有 一次, 思考周全的她就避免了厂 里险些因布料差异造成的工期延 误。因为红豆居家爆品红豆绒柔 软型内衣的特殊性, 面料始终在 更新迭代,章文红对每一批次、 乃至每一缸的布匹特性都了然于 心。某次超弹、柔软布料到货 后, 出于生产经验和事先了解 章文红提醒生产科长,对待这次 的布料不能像往常一样仅放置 24小时, 等成卷的布匹摊开、回 察、测试、处理。果然,测试生 产出来的样衣与原定尺寸整整偏 差了一个码,有别于以往所有布 料的生产情形,和章文红预料的 情形分毫不差,及时的判断和决 策使得工厂避免了人力、物力、

在章文红眼里, 一公斤的 布料不是原辅料本身, 而是一公 斤的财产。一剪刀下去,原本可 以做两套成品的布幅稍有偏差, 都有可能造成一整套的浪费。在 内衣二厂, 从厂长到每一位职工

都将生产原料和产品看得无比珍 贵,每个人都将"剪刀口里出效 益"贯彻在了日复一日的"尊重

E-mail: hdbaozhi@126.com

党员先锋章文红:

在制造业,有一条反映产 业附加值的著名曲线叫"微笑曲 线"。曲线的两边分别是研发、 设计和营销、服务, 曲线的底部 是加工生产环节, 微笑曲线的两 端翘起, 意味着在产业链中附加 装制造业多年,章文红深知内衣 二厂的"大后方"位置,同样知 道,只有底部愈坚固,两端才能 稳稳翘起。在红豆居家爆品策略 成功的背后, 离不开内衣厂坚实 的后盾。用章文红朴实的话语来 营生产, 连锁好, 我们才好, 服 务好市场,才能保证好业绩, 好百好。"

在人工智能不足以全面取 代人类劳动的前提下, 章文红对 大多数跟她同样资深的一线工人 们有信心,对工厂生产的产品有 信心。传统行业并不一定是落后 行业,落后的只会是产品。做出 与时俱进的创新产品,是保证企 业在竞争中常胜的法宝。在实际 生产中, 章文红始终以学习的心 态去接触一切工作, 敢于创新、 乐于创新, 学习外部高效率高质

自己车间的办法, 大胆采用新设 备,革新管理办法,提升工人效

对每件产品、每位工人负责

赋能传统制造工厂最直观快捷的 方法。但在这一过程中,新老管 理方法的冲撞无可避免, 年轻大 学生在课堂上获取了最新、最前 沿的管理理论,但对于经营多年 的工厂而言, "照本宣科"式的 还不如"时时紧盯"的土办法。 这时,厂长的作用便显现了。在 班组之间试验新旧管理, 形成竞 争、交流、沟通机制, 把革新引 发的冲突投入到实际生产中,观 察后续效应、针对处理、及时解 决,促进共同优化和提升,最 终达到比学赶超、良性竞争的 循环, 从而提高了整体效率和效

"工厂的效益是工人每一脚 踩下去、一针一线赚来的"

"出生"于一线,成长于一 线, 章文红对一线生产更了解, 作为一个时时巡厂的厂长,章文 红从不说我们的工作要对得起企 业、对得起社会这些大道理,单 说领的这份工资, 这其中的每一 分钱都是工人们一坐几个小时、 专注高效、一脚一脚踩出来的效

在这份同理心下, 在工作

就要对得起他们。

求、严厉对待是章文红的巡厂 "红线"。因为她比谁都清楚: 只有严格执行车间管理标准, 艰 苦奋斗才能创出佳绩、努力拼搏 才会有未来。因此,章文红"逼 迫"一线实施革新办法,"铁面 无私"、赏罚分明、不苟言笑地 对待不合格产品,有时甚至直接 把残次品甩在地上。直到大家回 过头来看,发现效率与质量确 实提升了, 绩效和待遇也大大提 高了,由此发自心底感谢这份严 苛。工作之外,章文红善于从工

他之心,爱护关心尊重员工,尽 可能为大家解决生活中的难题, 使工人们感受到大家庭般的温

章文红认为,消费者选择红 豆居家, 不单是实惠的价格, 更 是柔软舒适的价值, 这也是我们 工厂的价值、为之不懈奋斗的目 标。时刻保持学习,用饱满热情 题、低调面对荣誉是她作为一名 党员先锋,发挥模范带头作用, 不忘初心、牢记使命的时刻彰

豆以"秒改"速度将西服生产线

调整为防护服生产线, 开始生产

防护服。凭借多年丰富的生产管

理经验, 老党员徐亚东临危受命

接下艰巨任务,组建红豆第一条

普通防护服生产线,并负责统筹

无原料的困难,徐亚东迅速组织

生产负责人、设备负责人、采购 负责人、技术负责人等, 在疫情

中突破重重难关, 硬生生组建起

一条全新的生产线。徐亚东几乎

每晚都在车间紧盯生产进度, 仔

细检查流水线上的每件防护服,

与职工一起加班加点,常常要奋

战到凌晨,确保全部完成预定生

产任务之后才安心下班,仅用3天

时间就实现第一批产品下线,年

度共计完成销售2410万。也因为

对防疫物资的生产组织有力,在

工厂正常业务受影响的情况下,

2000年上半年职工的收入仍然不

降反升,平均工资达到6000多,

工厂也实现销售和利润的双增

者,徐亚东非常认可"以奋斗者

为本"的文化,敢挑战勇担当,

永保干事创业的激情, 敬业勤

业、不停进取、不能懈怠。作为

党员,徐亚东认为"党员先锋"

称号是一份荣誉更是一份责任: "作为一名党员先锋,在今后的

工作中要更加严格要求自己,各

项工作要以身作则,带领团队保

持干事创业的激情,迎接挑战勇

于担当,在2021年进化增效年

中,继续学习标杆和先进,推

进产品进化、组织进化、管理进 化;继续坚持创新、加大开发、

不断探索,以高端化、差异化产

作为身处生产一线的管理

当时面对无人员、无设备、

整个公司的防护服生产安排。

(赵媛)

党员先锋金爱华: 抖音直播闯出一条新路

金爱华, 红豆童装电子商 务一公司总监, 在红豆集团党委 发起的"庆百年 报党恩 争先 锋"主题活动中被评为"党员先

窗明净几,没有一丝多余 的摆设,第一次走进金爱华的办 "惊讶",这个2009年入党,印 象中不拘小节的老党员, 确是如 此的细致入微, 而他的心无旁 骛, 专注工作更让人印象深刻, 尤其是他抓住抖音直播风口,直 播间单日销量迅速攀升。

从"0"到"1",唯一不变

在红豆集团二十多年的职场 之路中,金爱华从事过会计、一线 销售、团购,经历了很多岗位,可 以说是下得了地干得了活,也能上 得了台管得了事。每一次职业的改 变,在金爱华看来都是一种经验 积累,2012年,淘宝平台进入快速 增长期,他遇到了第一个岗位转 型,担任红豆家纺网销中心负责 人。转型, 意味着从"0"到"1"到 无穷尽,可以产生更丰富的、更多 元的想象,也能催生出职业发展 的新蓝图。从团队组建、软硬件配 备,到选品、上架、后端物流配备 等, 金爱华快速将家纺电商运营起 来,并在第二年的双十一当天,实 现了1800万元的销售,2013年集团 双十一网销排名第三。

因为金爱华的那股子干劲和 拼劲,2014年,他又调任了红豆 童装厂厂长,通过不到三年的时 间, 实现了扭亏为盈。随着各大 购物平台的兴起, 金爱华又开始 了一次从"0"到"1"的全新转 型,逐渐布局红豆童装天猫、京 东、唯品会、拼多多等平台, 从 线下全面转至线上,探索新发展 模式。他说,这不单单是外部市 场变化, 也是内生发展需要, 企 业要发展必须要紧跟市场,消费 者在哪,我们就要在哪,机会从 来不是等来的,一定是主动去抓 的,只有主动求变,才能有更广 阔的空间。

从1开始,抓住抖音直播风口

"5、4、3、2、1,上链接"早 上8点,红豆童装官方旗舰店的 抖音直播间准时开播,以主播、 助播、运营、场控组成的直播团 队激情满满,从产品讲解、展示, 到气氛协调、产品上下架、引导互 动,节奏把控,大家各司其职,精 准配合,各项工作有条不紊的进 行,今年8月14日七夕节当天,直播 间单日直播GMV突破37万元。这是 金爱华在2021年上半年交出的成 绩单,然而这才是他刚刚开拓抖

音直播业务的第4个月。 数据显示,截止到2021年3



月,短视频应用的人均单日使用时 长为125分钟,短视频作为基础的 用户表达和内容消费形式, 贡献 了移动互联网的主要时长和流量 增量,短视频与直播、电商相互加 成,使抖音等平台成为重要的电 商阵地。红豆集团也一早感知到 抖音电商作为新型电商平台的商 业价值,在传统电商运营的基础 上,积极布局抖音电商直播,利用 直播打造品牌IP,实现新增长。 金爱华和他的童装电商一

公司是集团内较早试水抖音直播

的,通过直播带货他们重构了电 商销售的路径。抖音的兴趣电商 生态是通过生动、真实、多元的 内容,配合算法推荐技术,让用 户在"逛"的同时,发现优价好 物、激发消费兴趣, 创造消费动 机, 从而实现"兴趣推荐+海量转 化",金爱华认为,只要把内容 运营和粉丝经营工作做到位,品 牌就能获得新的增长点。于是他 带领团队一起摸索直播的规则、 "玩法",一起策划拍摄短视 频,一起选品、排品,一起听专 业老师的培训,虽然忙碌,但是 看着每天直播间新增的粉丝, 大 家干劲十足,也充满了信心。成 绩的获得从来不是一蹴而就的, 在不断的"摸爬滚打"中,红豆

从"1"到无穷尽,探索抖音 直播更多可能

比增长409%。

童装抖音直播间在7月实现GMV环

金爱华将一场直播形象的形 容为一场晚会的呈现,从前期脚 本制定、人员配置、排品计划、 场景搭建,到现场的演出,每一 环都要专业化和精准化,直播的 效果,直接反映出团队的策划、 控场和销售能力。

年轻、专业的团队是抖音直 播不断发展的动力源泉, 主播小 陶就是金爱华引进的00后。下午 2点, 小陶的第三场直播刚刚结 束,在小陶眼里,金爱华是个可 爱的"暖男"型领导,有时候凌

晨1点下播,领导会带着食物补 给"空降"直播间,和他们聊一 聊今天直播的情况和遇到的新问 题,看看怎么能改善提升。他也 会一直鼓励团队, 年轻人要奋发 向上,努力拼业绩、拼事业。

年轻意味着活力与创造力, 而专业决定了每一场直播在进行 时的完成程度,能够完美展示产 品、引导互动, 逼单能力强、表 达能力强的主播;对数据敏锐, 软、硬件操控一流的场控;具有 统筹协调、应变能力强的运营, 团队中每一个人职责分工明确, 精干高效运作。

产品是品牌发展根基,红豆 童装秉承着"用户第一、客户至 上"的理念,聚焦红豆宝宝棉, 专注打造健康型儿童服装。红豆 童装抖音直播间也以"健康"为 核心,严格把握每一场直播的产 品规划,精准投放。金爱华希望 直播间卖的不单单是产品, 也是 红豆童装严格把控优质面料、创 新工艺, 打造优质产品的品牌理 念, 更传递出对孩子的一种贴心 守护与陪伴。

直播间通过直播场景优化, 打造沉浸式购物体验, 并根据受 众以宝妈居多的特点, 开辟早 场直播,突破单一的直播场景, 增强消费者的品牌认知度与信任 感。每场直播当天必复盘,在不 断的总结、反思中得到提升。正 是由于清晰的产品定位, 以及将 用户思维落地,把用户需求放在 首位, 才让红豆童装抖音直播间 快速增长。

汇流量、促转化、聚沉淀, 站在抖音直播的风口和四季度销 售旺季的重要节点, 金爱华将与 团队进一步深耕用户,以内容为 核心, 苦练这三项基本功, 围绕 红豆童装电子商务一公司四季度 奋战7100万元的销售目标,全员 齐心, 奋勇拼搏, 为红豆集团进 化增效发展添砖加瓦。

(浦晓倩)

党员先锋徐亚东:

永葆干事创业的激情

作的第二十一个年头。21年来, 从基层业务员干起, 历任业务经 红豆男装研发中心总监,2016年 开始担任红豆股份红豆衬衫厂 厂长至今,徐亚东获得过集团六 模",在此次红豆"庆百年报党 恩争先锋"活动中,再次被光荣

这21年对徐亚东来说,身 份在变, 市场环境在变, 但不变 的是能够始终保持干事创业的激 情,敢于挑战、勇于担当,在 每一次敏锐捕捉发展契机的过程 中, 见证和参与红豆从传统生产 向智能制造变革, 在不断转型升 级中迈向高质量发展。

智能化,让传统产业不再 "传统"

随着科技高速迭代, 劳动 密集型的纺织服装制造业也在不 断拍岸的智能化大潮中"舍旧迎 新"。作为国内服装生产龙头企 业,智能制造也正在逐渐成为红 豆的发展方向。自2016年"智慧 红豆"启动以来,红豆股份在智 慧化布局中不断加码, 建成包括 红豆西服智能工厂、红豆衬衫厂 智慧车间、智能配送中心等在内

的多个项目。 智能化, 让传统产业不再 "传统"。从前在生产线上,一 件衬衫的诞生过程, 更多的是依 赖人工。如今走进红豆衬衫厂偌 大的生产车间, "行走"的吊挂 流水线在车间上空全力运转, 输送待完成的衬衫抵达下一道工 序, 流水线上的工人只需坐在操 作台前,加工完成后按动面前的 电子触屏,完成生产计件。

"车间通过信息化改造,整 体生产效率提高了20%, 生产周期 缩短了30%。"谈及衬衫厂智慧化 改造过程,徐亚东如数家珍:从 自动化入手,引进了国内最好最 床等, 实现主要工序的自动化生 产;通过信息化建设,实现数据 的实时传递和数据自动采集;通 过大屏、电子看板、PAD、监控 等实现生产管理的目视化、透明

高效, "像这样一张裁床,就可 以省去三个人工,效率大大提 升的同时, 面料成本也能够节省 5%-6%。"徐亚东指着面前一张 正在工作中的自动裁床介绍说 这样的改造不仅压降了成本,也 "我们现在的系统从前到后都是 打通的,门店的量体数据,通过 系统传输到后台, 根据这些数 据, CAD系统可以自动调版、编 版、排版, 自动把样板通过系统

手工作业则要一两天时间。 作为红豆股份"智慧红豆" 建设的成功项目之一,2020年12 月,红豆衬衫厂被江苏省工业和 信息化厅认定为"江苏省示范智 能车间"。

传递到裁床进行裁剪。效率非常

高,几分钟就可以完成,而传统

高端化,产品与服务"两手

"产品和服务,一个是有形 的一个是无形的,都很重要。" 与市场打了20多年交道,徐亚东 深谙精业之道, 也深知服务的重 要性。产品,要新要好,持续的 创新和不断提高产品品质,才能 有市场竞争力,才能开发新客 户。同时,以用户为中心,提高 服务意识,老客户才会稳定才有 增长。

这几年,红豆衬衫厂新品更 迭不断,包括一领多号型衬衫、 三防、后烘焙免烫、七彩牛津 纺、植物纤维等,都倍受市场好

事实上,为了寻求差异化发 展, "力求产品能够直击'消费





的生产和管理上倾心尽责, 也非 常重视产品的推陈出新。"我们 主要围绕新材料、新功能、新场 景几个方面进行产品开发。"在 每一季新品开发前,徐亚东都会 在市场调研、标杆样品采样、面 辅料工厂走访等方面做足功课。 像今年春夏, 衬衫厂开发的薄荷 纤维、竹纤维舒弹等, 就是基于 红豆男装战略定位进行的产品开

熟悉红豆的人都知道, 在科 技创新产品方面, 红豆一直走在 前列,曾经风靡市场的全棉针织 免烫T恤就出自红豆之手。免烫产 品,也一直是品牌的中高端产品 之一。2018年1月,瞄准市场差异 化、高端化需求, 抓住免烫产品 这一新的利润增长点,徐亚东着 手筹建了红豆衬衫厂成衣免烫车 间,于当年8月份投产,如今已做 到业内领先。2021年上半年,免 烫车间基本是满负荷生产,1-7 月成衣免烫衬衫产量增长102%, 利润达145.2万,实现了效益、利 润"双增长"。

红豆衬衫厂能够连续多年保 持业绩增长,除产品因素外,以 用户为中心的服务意识,是其中 一个很重要的原因。

重视每一批订单! 从前期的 细致沟通、到按时按点保质保量 交货,再到完善的售后,红豆衬 衫厂的一站式服务赢得客户的信 赖。像衬衫厂一个合作了两年的 外贸客户,就对红豆的信任度很 高,不仅把多个品牌的产品交到 红豆手上, 回款也非常及时, 常 常都是货还没到, 货款就已经过 来了。"这就是客户对我们的极 大认可。为客户不断提供更好的 产品和服务, 竞争力才会提升, 才能建立起企业的护城河。"徐

敢挑战勇担当, 永保干事创

业的激情

品适应消费升级, 以柔性化、智 能化提升市场竞争力,为客户提 供优质的产品和服务, 才能立于 不败之地。?

2020年新冠疫情爆发后,在 全国防疫物资紧缺的情况下,红

(刘飞)

编印单位: 红豆集团有限公司 印刷单位:无锡日报社印刷厂

地址: 江苏省无锡红豆工业城 印数: 14500份

电话: 0510-66868227 红豆官方微博: http://weibo.com/hodoblog 发送单位:集团各子公司和外协单位

邮编: 214199