



“头号专家”让市民生活不断电

他参与不停电作业累计减少停电时间达 10 万时户数



5月1日上午10点，在位于合肥市望江路和石莲南路交叉口的潜水路变10千伏31线路望江西路41号电力杆线处，合肥供电公司配网运营中心员工张作盛等正在进行不停电作业。出生于1990年的张作盛，年纪轻轻，已是安徽省不停电专业“头号专家”，这些年来他参与不停电作业超过3000次，减少停电时间达10万时户数，先后获得了安徽省青年岗位能手、安徽省电力有限公司青年五四奖章、合肥好人等荣誉。



工作中的张作盛(左)

不停电作业居民基本无感

1日上午，在望江西路41号电力杆线处，作业从9点开始。打着双闪的大型工程车稳稳地停在慢车道一侧，电杆上方10米高空处，张作盛和同事身着全套黄色绝缘服，熟练地操作着绝缘车斗臂在线路间“穿梭”。他们相互配合、按照工作步骤依次将带电部位进行隔离，使用消弧开关、电动剪刀等工具进行作业……

据工作负责人徐涛班长介绍，为了确保即将启动的中科

院量子创新项目10千伏杆线入地工程推进过程中，周边居民小区、科大先研院、美亚制药等重要用户用电不受影响，他们今天采取较为复杂的第三类不停电作业方式，提前对整条线路上的负荷进行切改。“在今天的作业过程中，所有用户将实现基本无感知。”徐涛说。

约2个小时后，线路的切改工作顺利完成。长时间、高强度的作业耗费了张作盛和同事大量的体力和精力。一层层地脱下绝缘服、安全帽、绝缘手套，他们的工作服全部湿透。

几乎每个节假日他都在岗

劳动节坚守在工作岗位上，这对于张作盛来说并不是新鲜事。2012年自浙江大学毕业入职合肥供电公司，每逢劳动节、国庆节、春节，几乎一切节假日期间他都和同事们轮流24小时值守在岗位上，不停电完成隐患消除、新用户接入、故障抢修，配合城市大建设、电网技术改造等完成配套作业，从未缺席。

4月29日晚间，为了配合合肥市大建设重点项目的西二环改造，合肥供电公司抽调“精兵强将”进行电力杆线的改造作业。张作盛和同事们又一次“打头阵”，采取不停电作业方式完成了电缆的改接工作。“晚间作业一直持续到了凌晨2点，虽然很困，但能为城市发展出力，挺自豪的。”张作盛笑着说。

朴实而稳重，常年户外工作带来了健康的小麦肤色，这就是张作盛给人的第一印象。走出校园至今10年，这位90后电力人，始终工作在需要电力的第一线，将专业知识投入

实践，提高工作效率，如今，他已成为安徽省不停电专业“头号专家”。

为1500户合肥家庭多供一年用电量

去年7月的河南郑州特大水灾期间，张作盛第一批加入安徽电力援豫队伍，他和同事连夜开着低压发电车、行驶五百多公里赶赴一线，第一个成功启动应急发电车设备，协助当地马头岗污水处理厂再次启动运作。在河南的10天时间里，张作盛和同事们完成6次紧急保电任务，累计使用应急发电车超300小时、发电量达2.2万千瓦时，受益居民超3.5万户。

今年的北京冬奥会期间，张作盛又报名参与了保电团队。1月17日至3月16日的两个月里，他和同事们坚守在北京山区，每天保持着良好的精神状态、严守工作纪录，定时进行设备、线路的巡视和隐患消除工作。“直到离开北京，我们都没有机会踏进奥运比赛场馆。不过，单位后来给我们这些保电人员发了‘冰墩墩’，我觉得特别开心，没啥遗憾了。”张作盛笑着说。

据统计，入职10年以来，张作盛参与不停电作业超过3000次，减少停电时间达10万时户数，累计为1500户合肥普通家庭多供应一年用电量。由于业绩突出、爱岗敬业，张作盛这些年来先后获得了安徽省青年岗位能手、安徽省电力有限公司青年五四奖章、合肥好人等荣誉。

李岩 安徽商报融媒体记者 汪漪

从线下实体店销售到线上直播带货

90后“老板娘”的破圈路



“姐姐，这件连衣裙轻薄透气，款式无敌显瘦……”“这件衣服很显身材，胳膊上的拜拜肉和小肚腩可以完全遮住，下单还送小吊坠。”……打开“芮芮高端女装超宠粉”的直播间，便能听到主播通过直播平台给粉丝介绍产品的声音。一个直播架，一部手机，像这样的直播每天无论几点打开手机都可以在芮芮的直播间看到。“我的直播间现在选择的是店播的方式，24小时都有主播直播，我每天直播的时间也有四五个小时。”在安徽省六安市开店的服装店主芮芮说，如今，自己每天的直播可以成交2000多单，相对于线下的实体店来说，零售量大了很多。



正在直播的芮芮服装店主播

服装店主变身精品主播

今年31岁的芮芮是六安人，她和服装行业的缘分要从结婚说起，老公家里从婆婆那一辈开始就在做服装批发的生意，到现在已经有20多年，结婚后，她便和老公一起也做起了服装批发。

“我们家主要是做中年女性服饰，线下的服装批发其实最辛苦的就是进货，因为想第一时间拿到最新最好的版，每次外出进货时一整天饭也来不及吃，水也不敢喝，生怕被别人抢了先。”唯一让她觉得欣慰的是，由于多年的从业经验，家里积攒了不少老客，实体店的销售额相对来说比较稳定，

月销售额超20万。

2018年末，她和朋友闲聊时了解到，线上直播卖货最近非常火热。尽管芮芮自己也喜欢刷视频看直播，但是对于一直做实体店的她而言，还是有一些犹豫。“要尽早转型，拓展销售渠道。”芮芮说道。

但令芮芮没有想到的是，她的第一条分享搭配技巧的视频就上了热门，收获了50多万的播放量。

自此，芮芮每天坚持更新视频，也收获了一大批粉丝，现在，芮芮的快手账号已经有272万粉丝，点赞量也达到了近500万。“最开始是没有小黄车的，想要买衣服的粉丝会单独加我的微信，我在微信上接单，生意好的时候从早到晚都抱着手机放不下来。”

既要物美又要价廉

在网络平台上的众多服饰类主播中，芮芮的风格非常突出，定位也十分明确。“现在网络上年轻人是购买主力，很多服饰类主播都是针对年轻消费群体带货，中年女性的选择较少，而且因为我在线下卖的就是中年女性服饰，所以我的直播间始终也是面向她们这个消费群体。”

芮芮表示，自己在快手上走红之后，也有很多工厂和服装品牌前来与她洽谈，希望她能转型带货，但是她还是坚持了自己的初衷。

“一个家庭里，女性是付出最多的人，我的粉丝很多既是母亲，又是女儿，除了工作还要承担家庭琐事，压力非常大，通过我的直播间买一件漂亮的衣服，我想这对她们来说就是一种安慰。”

充分了解顾客的画像和购物心理，精准圈定粉丝群体，是芮芮在服装主播中独树一帜的底气，而保证品质的同时尽

量兼顾性价比，则是她用心为粉丝带去的福利。“对我来说质量是第一位，我的宗旨是不定高价，薄利多销，争取让每位粉丝都满意。”据了解，芮芮的店铺内春夏秋冬的平均客单价在130元左右，冬款300元左右。

如今，芮芮成立了自己28人的直播小团队，团队内都是女性，也让她们更好地与顾客交流。“最开始的时候直播还不兴起，招不到客服，我只好让线下店铺内的店员内部转化成客服，现在最初的客服已经做到了客服主管，整个团队非常团结，大家一心都只想把事情做好。”

粉丝变成了朋友

芮芮和粉丝形成了紧密的关系，每场直播她都有很多回头客，她还建立了多个粉丝群，“心贴心”地与粉丝交流。

她的真挚和努力也让她收获了许多认可和回馈。“姐姐们真的都很好，我要是有事几天没有直播，她们会特地在微信里问我怎么了。直播的时候听到我嗓子哑了，还会专门寄自家做的润喉糖给我，还有给我分享药方的，都很贴心。”

通过粉丝群，除了增进情感，也为芮芮和顾客化解了很多潜在的矛盾，“有时候突然爆单的话我发货就会慢一点，有的顾客就会不高兴，但是群里的姐姐们只要我解释了原因，都很宽容，有的姐姐还会主动说让我先发别人的货，她再等等也没关系。”

如今，芮芮几乎把全部精力都放在了平台的电商事业上。未来，芮芮表示，会加大和厂家的沟通力度，以便能够拿到物美价廉的商品，在维护好品质的同时，选出更多更好看的款式提供给粉丝，而高端女装这条路，她也会一直走下去。

安徽商报融媒体记者 刘晓然