

75岁“棉鞋奶奶”再送温暖

14年来,她已送出900余双棉鞋



李文清做棉鞋。

又一年冬天,“棉鞋奶奶”的温暖,如约而至。

12月26日,寒风吹过甬城,鄞州区中河街道社会组织服务中心与城兴社区“微爱”暖心工坊的志愿者们,捧着满满两大箱棉鞋,走进中河街道综合为老服务中心和桑菊驿家。

这100余双手工棉鞋,都出自“棉鞋奶奶”李文清之手——14年来,她已经送出了超过900双棉鞋。一针一线,细密绵长,织就了一条跨越岁月的暖流。



志愿者帮老人试穿新鞋。

1 “这棉鞋里的心意,比什么都珍贵”

当天上午,为老服务中心里阳光正好。志愿者蹲下身,帮老人们试穿新鞋。

“这鞋底真软,还防滑,脚一下子就热乎了!”张奶奶抚摸着鞋面上整齐匀称的针脚,笑得合不拢嘴。每一双棉鞋,从裁剪布料、纳制鞋底,再到细细缝边,都要花上三四天工夫。

面料是挑过的,暖和;鞋底是选

过的,耐磨——朴素的手艺里,藏着李文清老人不变的心意。

当天午后,另一批棉鞋被送到了桑菊驿家。这里有一群“赶时间”的人——外卖骑手,大家看到后匆匆停下脚步,围拢过来。

“每天骑车跑几十公里,风往裤脚里钻,脚冻得跟冰疙瘩似的。”女骑手小吴一边说,一边跺了跺脚,

“这鞋一穿上,真是从脚底暖到心里。”当听说这些鞋都是一位奶奶亲手所做,且已坚持了14年时,她沉默了片刻,轻声说:“这棉鞋里的心意,比什么都珍贵。”

今年,依托驿站“微小心愿认领”,“棉鞋奶奶”与桑菊驿家实现了爱心联动,对接了桑菊驿站新就业群体的保暖需求。

2 “只要有人愿意穿,我就会一直做下去”

李文清今年75岁,14年前,她和老伴来到宁波,一直住在女儿家里。老人老家在湖北,到宁波也没什么朋友,闲暇之余,老人最大的爱好就是编织棉鞋。一双、两双、十双……棉鞋越做越多,有的自己穿,有的送给邻里街坊,但“库存”还是很充盈。

于是,她就和老伴琢磨着,想把棉鞋送给需要的人。2012年冬天,李文清第一次和居委会取得联

系,希望通过居委会,把这些棉鞋送给有需要的人。至此之后,每年冬天,社区都会收到李文清送来的棉鞋。

14年的时间,老人的棉鞋被送到了钟公庙敬老院、鄞州博美颐养院,给过社区的环卫工人,还办过义卖捐款给社区困难人员。累计起来,老人送出的棉鞋已经有900多双。

受她的影响,城兴社区在2017

年成立了“微爱”暖心工坊。如今,已有26名志愿者加入,居民们也常送来毛线、布料,这份善意不断生长、传递。

从李奶奶到“棉鞋奶奶”,老人两鬓的白发越发明显,手脚也没有从前灵活,但她说:“只要有人愿意穿,我就会一直做下去。”

记者 王悦宁
通讯员 曾家宇 徐晶晶

宁波大二女生直播卖“娃衣” 一年营收近300万元,还创立了工作室

“帽子加背带裤一整套,重工款,喜欢就去拍”“这款适合10厘米高的娃娃,棉花娃娃也可以穿”……12月25日晚,宁波幼儿师范高等专科学校的电商直播基地内,阳明人文学院跨境电子商务专业大二学生陈玟希和小伙伴正在直播镜头前展示潮玩“娃衣”(指为玩偶设计的微型服装)。

作为Shellco电商直播工作室的创立者,陈玟希与团队每晚准时开播,让一件件巴掌大小的“娃衣”,在镜头前组成不同风格。运营一年,Shellco电商直播工作室的营收达到了近300万元。

●暑假里做实习主播,销售成绩挺不错

陈玟希与直播的结缘,始于2024年高考后的暑假。在台州一公司实习时,她作为女装主播第一次面对镜头,当时“整个人头脑都是空白的”。在实习公司的指导下,她自学了一些直播教学课程,反复练习话术,很快成长为能独当一面的主播,个人单月销售额一度达到60万元。

这份亮眼的成绩,让她打起了在校内延续直播事业的念头。起初,她和辅导员韩佳银老师沟通了自己的想法,学校跨境

电子商务专业负责人朱秀敏老师得知后,主动为她协调,争取到了校内电商直播基地的直播间。阳明人文学院院长张全民了解到她的创业想法后,也专门与她深入交流,给予了许多鼓励和支持。

有了学院和老师的支持,陈玟希和团队得以更专注地寻找合适的赛道。经过几次尝试,她们最终锁定了潮玩“娃衣”这一细分领域。“用户更垂直,转化力也更强。”陈玟希说。

●大年初一也直播,她说“更需要坚持”

对陈玟希而言,创业不仅需要敏锐的市场直觉,更需要坚持。今年大年初一,当大多数人都在与家人团聚、欢度春节的时候,陈玟希却选择了直播,只因觉得“那天流量会高”。这场长达6个多小时的直播,最终创造了当月的销售额纪录。

台州轩贝瑜传媒科技有限公司负责人王灵贝,是陈玟希成为电商主播的引路人,被她亲切称为“贝姐”。在她因为直播数据起伏而焦虑失眠时,贝姐开导她:“某

一天销售额的好坏不是最重要的,最重要的是有没有复盘、有没有进步。”这番话让她豁然开朗,也形成了团队如今每日复盘的工作习惯。

如今,每天至少3个小时的直播和直播后半小时的集体复盘,是工作室雷打不动的固定环节。“直播没有天赋一说,都是在实践中反复优化。”陈玟希坦言。这份日复一日的坚持,让团队在实践中不断精进,稳步成长。



陈玟希。受访者供图



Shellco电商直播工作室一角。受访者供图

●带动同学共创未来,“一群人才能走得更远”

一个人奔跑虽然快,但陈玟希始终相信团队的力量。

从大一开始,她就有意识地将直播经验传授给身边对直播感兴趣的同学们,从基础逻辑到话术技巧,都认真分享。如今,她创立的工作室已从最初的几人,发展到拥有十余名成员,好几位同学已经可以在直播间独当一面。三个直播间每晚同步开播,场均销售额稳定在3000元左右。

今年10月,Shellco工作室入

驻学校“集创空间”,获得了更广阔的发展平台。随着工作室步入正轨,学校的专业老师也会时常关注她们的直播,并在团队招新、面试选拔等环节给予支持。“学校是我们的创业沃土。”陈玟希感慨,“在这里,我能找到志同道合的伙伴,遇到困难随时都有老师可以请教。”

如今,她和团队正在向打造多个“个人IP”的方向深耕,希望能吸引同频的粉丝,走得更稳更远。

见习记者 赵烨 通讯员 魏琳