

奋楫笃行谋发展 扬帆逐梦谱新篇

李鑫媛：勇做新时代创新发展“排头兵”

李鑫媛是一位美貌与智慧并存、才华与气质兼备的“80后”现代女性。在职场上，她是勇于攻坚克难、开拓创新的中流砥柱。她是中国民主同盟东方国际(集团)有限公司委员会副主委、上海虹桥国际进口商品展销有限公司咖啡品类的负责人、还兼任东方国际集团信息传媒效能提升改革小组副组长。在李鑫媛身上，我们看到了东方国际“一线青年”的品格与气质、强烈的事业心与高度的责任感，以及敏锐的市场意识和敢想敢干的创新精神。



销售、全员客服、全员创业，才能取得突破性进展与成效。”

抢抓机遇迎难而上

2017年，东方国际整合重组，集团发展驶入了快车道。李鑫媛带着引领领秀公司转型的使命，来到集团进博会推进办。作为招展部副部长，她怀着满腔热情投入到第一届进博会的招展工作中。接洽进博会；走访外贸公司、领事馆、商协会；组织海外路演，通过不懈努力，团队最终成为进博会授权招展的合作伙伴，落实了优质展位、完成了招展目标。同年，李鑫媛被东方国际集团评为进博会推进办先进个人。这是李鑫媛第一次参与服务国家级项目，此次经历让她感受到东方国际“四个顽强、四个不怕、四个特能”的企业作风，以及“爱国、经纬、时尚、创新”的企业精神。

2019年，东方国际集团着力改革建设，牵头运营上海市委市政府高度重视的虹桥品汇平台，该平台致力于放大进博会溢出效应、打造千亿级国际贸易新平台。领秀团队也因此成功转入到这一全新的项目中。2019年和2020年，李鑫媛作为市场部经理，牵头举办了“920购物节”“116虹桥之夜”“55购物节直播”等大型活动，共计超过50场。工作中，她的手臂骨折了，也没有休息。经过两年的历练，部门总结出4项、101场大型活动的操作手册，以及创新业务突破的工作方法和案例分析，获得了集团服务进博贡献奖。也是在这个时候，她加入了中国民主同盟。

温故才能知新，厚积才能薄发、才能保持先进性和创新性。她坚持刻苦学习，践行着陶行知所说的“千教万教教人求真，千学万学学做真人”。在职期间，她参加时尚MBA培训班，提高业务能力；参加民盟市委举办的第61期青年骨干盟员培训班，提升政治素养，并将业务结合盟务，积极参政履职，先后提交社情民意信息10余篇。2020年，她被评为民盟上海市委社情民意信息工作积极分子。平时，她还喜欢研读中国古典哲学，原创了诗歌散文80余篇。

创新发展排头兵

不断创新，是李鑫媛在通往成功之路上披荆斩棘的动力。回国后的10年中，李鑫媛全身心投入到集团进口业务的转型和创新发展中。2014年，她拉开了集团下属领秀公司自营箱包的序幕。那年的除夕之夜，她独自一人飞往意大利，3

天跑了4家供应商，开通了奢侈品品牌的采购渠道。2015年，公司加大自有品牌建设，她联合米兰商会在意大利举办商贸对接会，50余家企业报名，10余家企业签订了采购意向。同年，她组织策划的米兰世博会东方国际中企馆签约仪式，为领秀直采翻开新篇章作出了积极贡献。这一年，李鑫媛被评为东方国际集团“创新杯”劳动竞赛先进个人。

4年的招商经历，李鑫媛从引进品牌到参与部分选品，锤炼了谈判能力以及对产品的敏锐度。期间，她对接的品牌商超过80个，落地产品上千件。2016年，领秀公司直采的自营品牌面临运营难题，李鑫媛放下手头的招商工作，带领两个小伙伴扑在了小众品牌运营创新项目上。如同“空中飞人”一般的她，既是项目经理，也是招商、渠道、客服。面对困难，她发扬“钉子精神”加以解决。为此，李鑫媛总结道：“做项目必须有创业精神，全员

人物

责任编辑：陶胡昀

邮箱：

thytyf@sina.com

热线电话：22897724

彰显东方力量

2021年，李鑫媛被任命为咖啡类项目经理，从无到有打造虹桥国际咖啡港。目标是在2025年末，建成咖啡企业集聚最多、品牌覆盖最广、产业链最全、贸易额最大的专业交易平台，实现国际、国内贸易额和营业额达到100亿。截至到目前，项目已吸引27家企业、120余个品牌、1500个商品入驻，其中包括：JDE、嘉吉、麦隆、中原咖啡、小红帽等行业标杆品牌。今年8月，虹桥国际咖啡港将正式启动。上海市委宣传部牵头举办的第二届上海咖啡文化周开幕式也将在此举行。

李鑫媛表示，集团以一致性引领多样性，形成了一以贯之的力量。推动集团高质量发展的先进思想，则进一步塑造、强化了她团结一致、共赢发展的理念。东方国际集团非常重视民主党派，定期组织党外人士通报会，听取民主党派的建议。同时，集团对于像她这样的“一线青年”，给予了锻炼的机会和平台，让青年人在更急、更难、更新、更重的一线打头阵，在实践中锻炼解决问题的能力。如今，东方国际中像李鑫媛一样的“小太阳”们，正用自己的实际行动推动着国企的新一轮高质量发展，体现了“东方力量”、传递了“东方温度”，彰显了“东方担当”。

王映波

知识就是力量

2008年，毕业于上海大学上海电影学院播音主持专业的李鑫媛，为了进一步充实自己，只身前往澳大利亚悉尼的麦考瑞大学攻读传媒和日语双专业。在校期间，多才多艺的她参加了悉尼歌剧院新年音乐会的演出，并在澳大利亚华人达人秀上获得了最受欢迎奖。留学期间，有一位老师在上课时，发出了中国大多数论文属于抄袭等不当言论。当时班上有来自10多个国家的50多名学生。李鑫媛立刻站起身来说：“我是中国留学生，我觉得在这个场合发出这样的言论是不合适的。”老师立即向她道歉。此时，她深刻理解了“国强则民强，国富则民富，国家昌盛则民族亦昌盛”这句话的意义。毕业后，李鑫媛选择回国，哪怕是做一颗螺丝钉，她也要投身祖国的建设大潮。

李鑫媛认为，知识就是力量，

金景：从会员到会展，开启智享会新篇章

在中国人力资源行业，人力资源智享会久负盛名。创立至今，智享会为广大会员朋友们提供了覆盖人力资源全领域且形式丰富、立足前沿、贴心周到的产品和服务，目前已拥有超过4000家会员企业。而作为一个面向未来的组织，智享会也在不断尝试拓展自身服务的边界。就在今年，智享会的创始人兼CEO金景已开始筹划另一件意义重大的事情——开拓智享会的会展业务。不少人会产生这样的疑惑：新冠疫情反复、许多线下展览不断被推迟的当下，是否是一个进入会展行业的好时机？但在金景看来，这对于作为后来者的智享会而言，或许恰恰是一个最好的时机，可以直接选择那条“更正确的路”。

金景之所以决意开拓会展业务，正是因为看到了这件事的必要性和可行性。智享会在人力资源行业深耕多年，以其优质的服务赢得了良好的口碑以及品牌美誉度，而作为组织领导者的金景却注意到市场中还有未被满足或未被注意到的需求。一方面，智享会以往的会员业务中涵盖了多场近千人的大型年会及展示会，但囿于酒店场地规模，这些会议活动无法满足更多企业的展示需求，也无法带来更大规模的传播效应。而会展业务则突破了这一限制，能容纳上万人共赴行业盛会，从而为企业带来更大的曝光度、创造更高的品牌价值。

另一方面，当会议的规模到达一定程度、与会人数增多之后，庞大、复杂的人际关系会创造出更多的需求，产业链就能得以延伸。金景进一步解释道：“举例来说，以往我们的一场会议可能只有HR同仁和人力资源服务商伙伴参加，但当我们打破场所与人数的限制后，就能吸纳更多的供应商伙伴与会，甚至供应商的上下游客户

都能参与其中，实现单线产业链的纵向延伸。”这一现象正契合了约翰·霍兰德所提出的“涌现效应”，即大量微观的个体，一起相互作用之后，会自发产生一些全新的属性、规律或模式，使得整体大于部分之和。也曾有学者将这一概念引入会展活动，认为会展能吸引更多的媒体、投资人、设计师、咨询顾问、新买家等，从而带来更多的需求与红利。

金景相信，会展活动的规模和效应将进一步满足企业的展示需求，并带来可观的传播效果，推动产业链的延长与融合，从而为企业带来更高的商业价值与财务回报。而在多年服务企业会员的过程中积累了丰富的资源和经验的智享会，也将在会展这个更广阔的平台为客户提供更多美好的体验。

从会员业务到会展业务，智享会正在开启新的篇章。对于金景和他的团队来说，这仅仅是个开始，这条路任重道远。然而，道阻且长，行则将至，他们既然已经启程，就一定会日夜兼程。

王雅茹

近日，2022盛泽时尚周在盛泽东纺城闭幕。时尚周期间，一系列精彩活动轮番上演，一大批优秀成果顺利达成，彰显了盛泽深厚的历史底蕴与创新的时尚活力，展现了中国丝绸文化之韵、纺织服装之美。“秀、展、赛、会、商”五大板块齐发力，从线下到云端，从户内到户外，17场时尚发布秀、4场时尚直播、3场峰会论坛、2场时尚设计赛事、1场纺织云展会、4场对接会、3天SHOWROOM……产业实力、市场活力、城市魅力由此融于一体。经过两年的沉淀与修炼，盛泽时尚周厚积薄发，让“时尚绸都”盛泽更具“诗与远方”的韵味和力量。

苏州市吴江区委副书记李铭在闭幕式上的致辞中表示，本次时尚周将时尚资源与纺织产业深度融合，创意设计与原创新面料深度联动，推动了产业实力、市场活力、小镇魅力的相融共聚，让江南韵、小镇美、现代化相得益彰。

闭幕式上，还举行了2022盛泽时尚周贡献奖颁奖典礼，并同步举办了“Digital Pulse 数字脉冲”·兴丰强·核核设计智能无绒无纺发布秀、“中法互联·无界共生”国际时尚创新发布秀、盛泽“定制之夜”中国服装定制品牌联合发布秀。

新民晚报记者 唐闻宜 通讯员 吴森

2022 盛泽时尚周圆满落幕

上海广德中医门诊部
邵公权
荣获
第五届“上海市名中医”