

助力健康扶贫“最后一公里”—— 脱下“白大褂”穿上“红马甲”

冬季的高青县常家镇，一队“红马甲”穿行在乡村路间，他们是来自高青县常家中心卫生院的家庭医生签约团队，脱下平时穿的“白大褂”，穿上了“红马甲”走街串巷，为当地群众送医送药送健康。

□本报记者 马景阳 程芃芃
本报通讯员 孙立卫

走村入户， 搭建医患关系“连心桥”

“王大爷，我是咱镇卫生院的医生小刘，您还记得我不？”“哦，刘医生呀，当然记得！住院时多亏你照顾啊！”“现在身体恢复得不错吧，我们来看看您，顺便做一次回访，耽误您几分钟时间。”“不碍事不碍事，我都出院一个多月了，没想到你们还亲自上门关心我，服务可真好！”

去年底，高青县常家镇大李村村民王春庆因脑梗塞后遗症，抱着试试看想法来到常家卫生院中医科就诊。中医刘继锋大夫经过详细查体诊断，除了单纯的西医治疗外，又采用了针灸、温针等手法施治。经过十来天的系统治疗后，王春庆好转出院。前不久，他的主治大夫刘继锋来到家中进行入户回访。

为了进一步提升群众看病就医满意度，更好地为患者提供满意的医疗卫生服务，常家中心卫生院按照高青县卫生健康局的部署要求，利用一个月的时间对出院病人开展“满意度大回访”活动。工作人员走村入户，到出院病人家中询问出院后康复情况，并在饮食、运动、药物等方面给予健康指导。

“对出院病人进行回访，提高了医务人员的服务意识。”高青县常家中心卫生院副院长李嘎说道。“一张问卷，一声问候，一份交待与叮嘱，使医疗服务延伸到了患者家庭，让病人感受到了亲人般的关心和温暖，更架起了一座医患之间的连心桥。”

签约履约， 做好群众“健康守门人”

今年已是古稀之年的李爱贵老人听到家庭医生团队进村为群众义诊的消息，早早地就和邻居们来到村委会等着。“现在啊，党的政策一年比一年好，真真是暖到我的心窝里了。”老人们一边体检一边闲聊。

在现场，“红马甲”们为群众进行心肺听诊、测量血压，询问身体健康相关情况，给予合理用药、合理饮食方面的健康指导。这



图为高青县常家中心卫生院的家庭医生在入户回访。

样，签约群众就可以了解到家庭医生签约服务的具体内容，知晓自己的签约医生。同时，针对检查出有问题的群众，及时告知去上一级医院进行进一步检查，真正做到让所有签约对象防病于未然。

为了履约家庭医生签约服务落到实处，必须实现分级诊疗制度，全面落实健康脱贫政策。连日来，常家中心卫生院组织家庭医生签约服务团队，对辖区内签约群众开展家庭医生履约服务工作。家庭医生团队用实际守护他们的身体健康，增强了广大居民对家庭医生的认知度和信任度。李爱贵老人拉着全科医生张苗苗的手说：“现如今，也有了医生朋友定期来看我们，我们打心眼里高兴！”

“农村老人的健康意识比较淡薄，他们不可能经常去大医院检查，通过家庭医生签约履约服务，将免费体检送到家门口，有利于他们有病早发现，早诊断，早治疗，每次看到老人们慈祥的笑容，就觉得这样的活动特别有意义。下一步，常家中心卫生院将进一步健全和完善家庭医生签约服务制度，继续丰富个性化签约服务包，做实做细重点人

群与一般人群的签约履约服务。以家庭医生签约服务包为基础，根据签约居民多样化的健康需求，提供适宜的个性化服务，力争实现家庭医生签约服务全覆盖，让这项惠民生的民生工程落到实处，惠及千家万户。”高青县常家中心卫生院副院长郭永涛说。

精确到户， 解决因病致贫、返贫问题

“李大爷，前几天拉肚子好了不，我们又来看您了。”在贫困户李顺平家中，穿着“红马甲”的家庭医生李丽菲问道。“已经好了，咱卫生院的家庭医生可真好，又来为俺来检查身体了，感谢党的扶贫好政策。”辖区大李村贫困户李顺平老人说。“我们的电话都在墙上的家庭医生签约服务联系牌上，哪里不舒服及时打上面任何一个人的电话就行。”李丽菲指着墙上的家庭医生团队联系牌告诉老人。

为了贯彻落实好健康扶贫相关政策，让贫困户享受到更优质的医疗服务，常家中心卫生院家庭医生签约团队对辖区内贫困户开

展健康扶贫“大随访、大宣传”活动，家庭医生签约服务团队每到一户，详细了解了他们的家庭成员信息、身体健康状况，对他们进行检查身体，做好记录，细致地填写家庭医生签约服务手册，发放健康教育处方，用通俗易懂的话语耐心讲解高血压、糖尿病等慢性病防治知识，引导大家加强自我保健意识，积极宣传“门诊‘两免两减半’、住院先诊疗后付费、住院一站式结算、慢性病申报、就诊报销”等健康扶贫惠民政策，特别是签约对那些需要进一步确诊的贫困户，家庭医生服务团队协调联系上一级医院，进行更详细全面的检查，以免延误病情。

高青县常家中心卫生院院长郝永平告诉记者：“我们按照‘分片包干、团体合作、责任到人’的工作机制，成立了由全科医师、公共卫生医师、护士组成的八支家庭医生服务团队，为辖区内贫困户定期上门提供上门随访、健康评估、健康咨询等服务，让贫困户真正了解健康扶贫相关政策，做到精确到户、精准到人，解决因病致贫因病返贫的问题，为贫困户筑起一道‘健康防线’。”

搭建个体创业平台，让人人都有机会

聚米：聚微小力量，逐“创客梦”



▷山东聚米电子商务有限公司工作人员正在进行相关产品策划。

□本报记者 刘磊

“三人成行” 搭建微小个体创业平台

去年12月1日，“五载荣耀·盛世华章”2019聚米集团万人盛典在淄博圆满落幕。但徐江南、赵连海、任纪学三人却一刻也闲不下来，又马不停蹄地投入到聚米全新的第二个五年计划中。

“时不我待，与‘互联网’打交道必须先走一步，不然随时都会有被‘后浪’拍在沙滩上的危险。”山东聚米电子商务有限公司创始人任纪学说。

成立于2014年12月的聚米是一家新型互联网公司，聚焦互联网品牌孵化，产品研发，供应链管理，互联网渠道搭建，以及自媒体运营，互联网创业培训，互联网技术开发与应用。3位创始人平均年龄不过33岁，近200人的经营团队平均年龄也仅仅只有28岁。

2014年，微信朋友圈处于红利期。因机缘会得以认识的徐江南、赵连海、任纪学几经接

触便一拍即合，决定成立公司一起打拼。

“我们都有一定的电商、微商从业基础，而且微信朋友圈已经具备展示、交易、宣传、支付等集市的作用，所以我们很是看好。”任纪学回忆。“企业创办之初，我们就已经分好了工，至今没有变，我负责产品研发、内部管理、企业规划、战略部署等，徐江南负责市场营销、团队建设，赵连海负责数据分析、数据系统搭建。”

彼时，聚米的主营业务聚焦发展微商代理，推广自主化妆品品牌产品。“婧氏面膜”“cc霜”“婧氏牙膏”便在那时成了红极一时的微商产品，代理商一度超过10万人。

聚米微商声名大噪，公司收入也成几何倍数往上涨。2016年，聚米集团营业收入达976万元；2018年，聚米集团营业收入更是跃升至1.8亿元。

经过5年的发展，聚米靠着一根网线、200台电脑和近200名员工，完成年收入5亿元，实现纳税1.08亿元。当初的小公司也已发展为业务覆盖全国34个省级行政区域，服务20余万创业者，成功打造互联网技术应用全生态供应链十亿经济体。2018年还被评为山东省服务业名牌。

精准转型 享新时代流量红利

就在企业发展顺风顺水，一派欣欣向荣的时候，三位创始人却嗅到了不一样的气息。

2017年，云集、拼多多及社区电商等零成本创业平台的出现，让聚米第一次有了危机感。公司经营仍在舒适区，转型还是等待，已然成了问题。

“受新兴创业平台影响，传统微商业务的业绩数据出现了断崖式下跌，个体越来越难以获取流量。只有变身超级流量入口、枢纽和平台，才能凝聚起流量主体，成为流量运营的佼佼者，才能尽享新时代的流量红利。”任纪学说，2019年一段时间，聚米的业务也受到了市场环境的冲击，业绩下滑。

转不转，何时转，怎么转都要考虑。任纪学说，因为企业转型，他和赵连海、徐江南产生了巨大的分歧，但幸运的是，他们都拥有坚定的理想和信念，企业利益为先是他们统一的目标。三人很快统一思想，必须转而且越快越好。

经过提前近2年的考察，任纪学看好了网红带货市场。

“首先我们先砍掉自己的利润，再鼓励代理商让利给消费者，我们要想办法由网红代理商直接面向终端消费者，产品价格下调50%。”任纪学说，不仅卖货价格降了，卖货方式也变了，原来的微商代理发朋友圈宣传卖货，但现在看朋友圈的少了，反而网红直播成了卖货的主力，这就要求代理商要学会做网红。

“于是，我们不仅要帮助原有的代理商学着做网红，还要帮助网红建立自己的带货团队，建设完善一条网红供应链。”山东聚米电子商务有限公司创始人赵连海说。

2019年7月，聚米正式推出“万千红人”网红创业孵化平台，专注新媒体内容原创、IP孵化、网红经济，为客户提供整合营销策略支持，品牌影响力传播打造等服务，工作重心彻底转移。

“万千红人”迅速成长为网红圈的一匹黑马。越来越多的人参与到“万千红人”计划中，一起享受流量暴增的红利。2019年，聚米仅前3

让人人有机会 成为互联网创客

个月的营业收入，就比2018年全年多1.1亿元。

去年10月10日，聚米“万千红人”再次升级为聚米创客。其背后的逻辑，还是互联网速度。聚米迭代创新速度，再一次刷新了人们的认知。聚米“红人”变身聚米“创客”，不只是版本的升级。

“我们拥有知名互联网实战创业导师，通过线上和线下输出完整的创业培训体系，同时提供优势品牌、优质产品，以及强大的供应链服务，让人人都有机会成为互联网创客。”任纪学说。

从山东省第一批微商供应链公司，到“万千红人”网红孵化平台，再到创客生态；再到接下来推出的聚米创客5年计划，做好后端服务体系，搭建服务团队，用文化知识赋能，让每一个微小个体都有一条可复制的创客流水线，聚米每一步都踏准了行业的创新节拍。

“企业竞争追根究底是人才的竞争，有理想有才华的年轻人是一座城市的未来，如今聚米最缺的还是人才。日前，淄博市推出的37条含金量高、实用性强的产业政策措施，对于我们企业而言像是注入了一剂强心剂。”任纪学说，无论是用才体制机制的突破还是对原有政策盲点的补充，都让企业招才引智有了更足的“底气”。

互联网时代是一个非规律发展的变革时代，每个新兴风口，各领风骚三五年。在任纪学看来，伴随5G时代的到来，互联网社交、直播和短视频的风口一波接一波，电商行业格局也一变再变，传统电商时代已经处于末端，新时代赋予了更多有梦想的年轻人创业机会，接下来是一个去中心化的时代，去公司化的时代，哪怕你仅是微小个体，抑或草根和素人，都可以通过自己的努力实现创业梦想。

聚米，聚合“聚变”，让每一个人的梦想都爆发。对于下一步发展，任纪学和他的两个小伙伴依然有了新的规划，到2025年，营业收入达到40亿元，携手母公司元生控股旗下知识付费平台“三享读书”，和精品购物平台“要挑”，共建互联网全产业链创新创业生态系统，共建百亿经济体。

淄博市两人荣获 “全国先进个体工商户”称号

□记者 刘磊

通讯员 路畅 刘刚 报道

本报淄博讯 1月2日，记者从淄博市市场监管局了解到，在日前举行的全国市场监管系统“双先”“双优”及先进个体工商户表彰大会上，由淄博市市场监管局和市个私协会推荐的两名个体工商户被表彰为“全国先进个体工商户”。他们分别是张店康都炸鸡店的任珂良、周村金苹果布艺商行的尹川。

去年以来，淄博市市场监管局、市个私协会以文明诚信创建活动为抓手，先后开展“小个专”非公党建、省级文明诚信企业创建、企业经营培训等活动。通过开展活动，教育和引导广大个体工商户和私营企业积极践行社会主义核心价值观，依法经营，诚信守约，加强行业自律，履行社会责任，不断增强法治观念和诚信经营意识，自觉维护市场秩序和消费者合法权益，促进了我市个体私营经济的持续健康发展。

大走访，“走心”更暖心

□记者 刘磊 报道

本报淄博讯 1月8日，记者了解到，在新春佳节来临之际，为让困难群众温暖过好年，文昌湖区积极开展“暖冬”系列活动，组织发动全区300余名扶贫帮扶干部开展集中大走访大慰问活动。

活动启动后，扶贫帮扶干部们走村入户，深入到贫困户家中认真倾听他们在生产、生活中存在的实际困难和需要，为他们送去大米、面粉、油等春节慰问物资，并送上春节的祝福和问候。通过大走访活动，广大帮扶干部把温暖和爱心送到了困难群众心中，让慰问“走心”更暖心，全面提升广大贫困户的满意度和幸福感。目前，文昌湖区各部门单位帮扶干部已全部完成建档立卡贫困户及即时帮扶人口的走访慰问和物资发放工作，共计发放米、面、油各680余份，价值近14万元。

淄博农行首家 理财工作室挂牌成立

□记者 程芃芃 通讯员 臧志波 报道

本报淄博讯 1月11日，记者了解到，日前，农行桓台县支行“丽泽理财工作室”正式揭牌，这也是淄博市全市农行系统第一家理财工作室。

据了解，“丽泽理财工作室”是以中国农业银行优秀个人客户经理、十佳理财师宋丽萍为核心，支行一线高水准理财师为支持团队，集服务、创新、财富、共赢于一体的新型财富管理工作室。工作室传承和发扬“手握手”的承诺、贴心的服务，专注财富管理研究，为金融消费者量身打造最佳理财服务方案。