

湖南首个市场群妇联，激活 7 万+“她力量”

今日女报 / 凤网记者 周雅婷

“快来和妈妈一起给洋娃娃做衣服吧！”每逢周末，株洲市芦淞区邵兴城市场的吆喝声此起彼伏——女商户会带着孩子参加市场群妇联组织的亲子公益市集，这也是邵兴城妇联连续开展了 3 年的“红星小掌柜”项目。

除了邵兴城市场，大汉悦中心、天泽华丽等市场群都陆续成立妇联，积极上“新”。

自 2019 年芦淞区妇联成立市场群妇联组织起，目前已建立了 26 个“妇女之家”，12 个“妇女微家”，覆盖从业女性 7 万余人；同步打造株洲 1 号直播孵化基地，带领 300 多名商户走上主播云销售的新路子。



扫一扫
看专题报道

筑港湾 市场群组建妇女组织



株洲被誉为“火车拉来的城市”，而芦淞市场群从 20 世纪 80 年代起就是中部地区最具影响力的服饰集散地之一。这里汇聚了服饰链上企业 2000 多家、专业市场 38 家，从业人员超 10 万人，其中约 70% 为女性。

“如何把 7 万余名女性团结凝聚起来，系统性地解决这样一个庞大的女性群体在工作和生活中的需求，一直是我们思考的问题。”芦淞区妇联负责人回忆起芦淞市场群成立之初的场景，记忆犹新。

2019 年，我国“三新”经济增加值为 161927 亿元，相当于 GDP 的比重为 16.3%。新经济组织、新社会组织、新就业群体正成为推动经济增长、

结构调整的新动力。

“在市场群成立妇联组织，不仅可以有效解决从业女性来源较为广泛、流动性较大、管理相对松散的难题，也可以发动引导更多女性积极投身创新创业，在服饰‘千亿’产业主战场发挥作用。”说干就干，同年，在株洲市妇联与芦淞区妇联的指导下，芦淞市场群妇女联合会正式成立，这也是省内首个市场群妇联。选举出来的主席、副主席与执委涵盖了市场里的大部分女性群体代表——有白手起家的女商户，有刚刚创业的 90 后，有物业行业的中高层管理者，也有在环卫行业基层岗位的保洁员。

市场群妇联成立了，

但如何有效开展工作？如何服务好这些年龄、成长背景、生活层次不一的女性？没有先例可循，芦淞市场群妇联只能摸着石头过河。

芦淞市场群妇联主席文再云告诉今日女报 / 凤网记者，这些年来，市场群妇联组建“三新”领域“她创”联盟，通过部门联动、分片包点、重点突破等方式，全面摸清市场群家政物业、快递物流、外卖送餐等可以加入“她创”联盟的底数，并进行分类指导、灵活组建，组建了 42 个妇女组织，做到了应建尽建。“我们的目标就是让‘她创’联盟成为联系妇女群众的坚强阵地和温暖港湾。”

转身份 新角色迸发她力量

这些年来，市场群里妇女组织生态的繁荣，催化着女性角色从参与者向引领者的蝶变。

今年 3 月，芦淞区邵兴城市场妇联换届，赵丹被选举为副主席。在此之前，她是邵兴城市场里一名经营服装生意 17 年的女商户。

“我以前是习惯‘单打独斗’的，不怎么和同行交流，面临的经营压力也很大，不知道怎样排解。”后来，赵丹在朋友的带领下，参与了市场群妇联组织的各项培训、公益、交流活动。其间，她结识到了更多优秀的女性，与姐妹们共同成长，后被评选为市场里的“红商户”。

成为邵兴城市场妇联副主席后，赵丹还常常在工作之余去同楼层的商户“串门”，和她们拉家常，听她们倾诉自己生活上的困惑和经营中遇到的挑战。“最近我就发现，很多姐妹们面对款式迭代加速与个性化需求等销售问题，产生了一些负面情绪和心理问题。”于是，赵丹将自己掌握的情况反馈给了市场群妇联，来自“娘家人”的关怀马上就来了。“现在妇联推出了‘娘家有约’心理咨询服务，在市场显眼处都粘贴了二维码，商户只

要扫码登记自己的问题，就会有心理咨询师一对一电话联系。”

事实上，在“娘家人”的引领和带动下，芦淞市场群涌现了一批批巾帼先锋，有的从模特成为当家老板，有的从打工妹成为品牌创始人，有的从全职宝妈转型成网络女主播，她们还积极参与“出手吧姐姐”助农直播等公益活动，在最具烟火气的服饰市场迸发“她力量”。芦淞市场群妇联自成立以来，引领“她创”联盟的妇联执委办实事 125 件，积极搭建女性灵活就业公益服务平台，提供各类岗位 1100 个，近 3 年共捐赠慰问金和爱心物资等 320 万余元款物。

这些年来，根据所在市场从业女性的需求，芦淞市场群建立了 26 个“妇女之家”、12 个“妇女微家”，实现市场群从业女性组织服务全覆盖。而芦淞市场群妇联组织建设也为株洲市树立了“三新”妇建的标杆。株洲市妇联瞄准“三新”领域妇联组织全覆盖这一目标，打出一套“制度强、模式新、服务优”的组合拳，截至今年 4 月，株洲市组建“三新”妇联组织 1300 多家，组建率达 46%。

创品牌 “她创”联盟多方位赋能

“她们需要什么，我们提供什么”，这句话是芦淞市场群妇联“她创”联盟的工作指南。这些年来，芦淞市场群妇联主动收集市场女商户的意见建议，并把她们的意见和建议转化落到实处，积极回应姐妹们的需求。“比如在寸土寸金的市场里设置她创微空间，搭建女商户休憩、学习、交流的平台，再比如联动多方力量，帮助解决女商户头等要事——卖货。”

市场群妇联成立后的第二年，就面临着姐妹们反映的集中问题：疫情发生后，芦淞市场群很多经营户库存滞销，导致资金无法正常回笼。于是，文再云主动召集市场群妇联执委进行电话会商，最终确定以免费培训的方式，帮助大家积极开拓线上市场。

打造直播孵化基地、开展直播培训，芦淞市场群妇联迅速行动。“我们请来专业老师手把手教，还帮助商户们打造个人形象，开展美学搭配等相关培训。”通过参与市场群妇联组织的免费培训，有 300 多名商户走上了网络直播带货的新路子。

市场群的天泽华丽市场女主播们通过市场妇联组织的“电商技能培训营”转型为带货达人，据统计，仅 2023 年，即带动全市服饰产业年销售额增长 20%。“今年妇女节期间，市妇联也联合市场监督管理方举办了‘服饰内购会’，推出‘一件也是批发价’活动，给市场群引流，为商户‘她创’助力。我们还计划在 5 月开展‘华服节’，继续为女商户们的经营赋能。”

除了开展技能培训、帮扶商户经营外，芦淞市场群妇联在链接社会资源、丰富生活等方面也在不断想新招。

走进株洲邵兴城市场，映入眼帘的是大厅里的“六红”标牌——“红堡垒、红商户、红课堂、红 PARTY、红衣柜、红星小掌柜”，随处可见的是每个楼层都有的立体式、融入式、沉浸式巾帼服务阵地。

“在这里举办的选树巾帼先锋、理论宣讲、创业交流、公益志愿、家庭教育等活动，深受女商户们的好评。”邵兴

城市场妇联主席刘意告诉记者，市场开展的暑期公益学堂，有效缓解了市场从业人员家庭暑期孩子看护难问题；每周举办的公益市集，组织市场里的“服二代”体验进货流程、装饰货架、爱心义卖；市场举办“红商户”“最美夫妻店”“党组织推荐的放心店”等巾帼先锋商户评选活动，并进行“亮身份、亮承诺、亮奉献”行动，使之成为芦淞创业女性的标志，更成为创业女性前进的动力和标杆。



女商户们正在参加市场群妇联组织的直播电商培训。

专访新经验

芦淞“新”题新答，巧思织密“她”服务网 武叶帆（株洲市芦淞区妇联主席）

芦淞服饰产业作为株洲“3+3+2”现代产业体系的重要板块，是中南地区规模最大的服装市场群与国家级现代化物流枢纽，汇聚了 38 个专业市场、7 万余名女性从业者。如何持续扩大有形有效的妇联组织覆盖面，芦淞区妇联一直在探索实践、创新突破。

一是锚定目标，构建创新组织体系。我们立足芦淞服饰产业特色，创新构建“1+3+N”组织体系，聚焦“她创”品牌内核，联动社区、商会、企业三类主体，整合巾帼志愿服务队等 N 类资源。同时，依托“妇女之家”“妇女微家”打造资源共享、协同联动的立体服务网络，实现妇联组织在服饰产业领域的有效覆

盖，为后续工作开展筑牢根基。

二是多元发力，推动产业女性发展。通过强化思想引领、深化服务创新、培育创业品牌，助力女性从业者实现从打工者到创业者、从个体商户到企业家的跨越，同时积极践行公益担当，服务社会民生，在千亿级服饰产业发展中彰显“她力量”。

下一阶段，我们将继续以“她创”联盟品牌为引擎，线上依托“她创·思享汇”，打造思想引领新高地；线下突破区域与行业壁垒，构建“她创生态圈”，通过年度盛典树立行业标杆。让“她创”不仅成为女性逐梦的舞台，更转化为驱动产业升级的强劲动能，持续书写中国式现代化芦淞实践的巾帼篇章。