

里水镇金旗峰社区党委书记林卓前： 90后一招“创熟”化解拥堵难题

善创新 “341”写好治理“大文章”



林卓前与新兵入伍家庭沟通交流。

“放暑假了，给辖区青少年安排什么好玩的活动？”
“小区外围灯光太昏暗了，外墙还有脱落的瓷片，得找大伙支招了。”
……

近期，一场社区“共治沙龙”主题讨论会在金旗峰社区举行，社区“创熟”骨干各抒己见，现场气氛热烈。

“每个月都有‘共治沙龙’，目的是让各支部学经验，带着‘学习心得+活动资源’回去建设自己所在的小区。”吕燕霞介绍，这是林卓前在“341”党建工作法延伸出来的小区治理举措之一。“341”党建工作法，即通过建立3级党建网格人员体系，将辖区小区划分为4个片格，统一1个标准流程，更高效开展社区服务各项工作。

起初，这是林卓前为了解决2022年核酸检测点管理难的问题提出来的。见到成效后，林卓前便在此基础上“大展拳脚”。

成立小区反诈宣讲团，向

居民宣传防范诈骗的措施和方法，守护居民的“钱袋子”
成立社区学院本土讲师团，聚焦社区治理、家庭教育等方面开展培训活动，引领社区文明新风尚；成立金鹰突击队，聚焦社区重点工作开展专项突击，如老旧小区改造，对违章建筑拆除工作进行攻坚，拆除违建面积约2530平方米……

如今，在金旗峰社区，依托网格队伍开展便民服务、攻坚重难点工作已经成为常态，居民的幸福感和认同感也在一件件小事中不断增强。

林卓前的工作作风也影响了身边人。“林书记有活力、敢创新，给我们的工作带来了新思路，让我们也变得更干劲了。”金旗峰社区党委副书记李静说。

谈及今后的工作，林卓前激情满满：“我会带着年轻人的这股干劲、闯劲、拼劲，继续在基层事业中奋斗，努力在社区这个‘小天地’里，写好基层治理的‘大文章’，书写自己精彩的人生答卷。”

统筹/佛山市新闻传媒中心记者 程虹文/佛山市新闻传媒中心记者 严佳瑶图/佛山市新闻传媒中心记者 黄永程

勤奔走 搭平台听诉求 解决拥堵难题

2021年，林卓前上任，一跃成为里水镇最年轻的社区党委书记。“金旗峰社区人口成分复杂，基层治理面临的问题也很多，90后搞不搞得定？”当时，金旗峰社区锦绣蓝湾党支部委员吕燕霞还有些顾虑。但很快，林卓前就用实际行动证明“当过兵的就是不一样”。

刚上任，一个棘手问题就摆到了林卓前面前：保利紫晨半坑路路口严重拥堵，一年来多次协商未果，周边居民多有不满。“堵塞路口周边小区互不相通，大家都不愿意站出来解决问题。”金旗峰社区党委委员倪源回忆说。

为了理清矛盾根源，林卓前带着纸笔，穿街走巷，向路口旁边的店

铺了解情况，直到本子上写满群众的声音，症结也浮出水面：金旗峰社区外来人口较多，文化风俗差异大，导致沟通交流不畅，邻里矛盾纠纷时有发生。

如何让新市民更好地融入本地？关键是要搭建有效的共治议事平台，让大家从“局外人”变成“局内人”。林卓前找到了解决问题的突破口——搭建议事平台，创建熟人社区。

年轻有干劲的他，开始新一轮的奔走，多次组织各小区的居民代表召开议事会，力促“居民事居民议居民办”。“面对面聊一聊，说诉求、谈想法，才能更高效地达成共识！”林卓前坚定地说，“我们家三代从军，遇到

困难就想办法，绝不退缩！”

在达成共识的基础上，林卓前迅速和小区负责人、居民代表测算路线、时间，并发动社区在职党员、退伍军人等骨干力量组建金旗峰红色传承退役军人志愿服务队，安排人员定时定点在路口疏导交通。

一个月后，困扰居民一年之久的出行难问题终于解决了。“自从路口多了志愿者值守，车辆通行效率高多了，现在回家也不堵车了。”社区居民戴开莲开心地说。

基层治理，关键在党建引领。对此，林卓前深有感触，“创熟睦邻最重要的就是党员带着群众一起干，要把社区治理好，要全身心投入，更要有体系章法。”

年售绿植两千万元 这位“植男”有何秘诀？

里水创业青年吴家凡希望用绿植点缀千家万户

一天发货单量约2000单，日销售额约15万元，一年销售额两千万元，淘宝店五皇冠，10.8万粉丝……当这些数据组合在一起，你能想到这竟然是里水一家卖小小绿植的直播电商企业——浇浇植物超市的成绩单？

在浇浇植物超市的温室内，汇集了上千种进口绿植和网红热带植物，这“方寸绿地”被创始人吴家凡打造为极具生活美学的“致富园”。通过直播，他正持续向外输出“有绿植的家居生活”理念，他还通过加快布局线下零售，向大家传递植物之美。

与顾客交朋友 邂逅绿植创业同路人

吴家凡是“90后”，工作的地方满眼翠绿，办公室、休息区摆满了各式绿植，他还特地摆满了一面绿植墙，旁边摆了茶桌，不远处放了猫砂。每当有客人来，他都会邀请客人在这春意盎然的地方歇息，一边品茶，一边看着绿植和撸猫，感受绿色生命力给人带来的愉悦。

喝茶聊天只是放松，忙碌才是常态。直播间、温室大棚，快递、办公室……吴家凡每天忙得脚不沾地，但只要看到客人购买到心仪的绿植给出满意评价后，他都会露出孩子般开心的笑容。

吴家凡曾为了寻找新品种走访多个东南亚国家。随着人们生活水平的提高，室内绿化装饰已成为改善居住环境的时尚追求，有见及此，他在2019年创立了浇浇植物超市。

销售的花烛、海芋、蔓绿绒、龟背竹等植物种类繁多，单价十几元到千元不等。

吴家凡说：“有的人对培育绿植没有经验和信心，我引进稀有的进口绿植回来，经过特殊处理，扦插培植一些绿植小苗，让更多人养绿植更有信心。”

因为毫无保留地分享种植经验给喜欢绿植的朋友，吴家凡积累了不少熟客。目前浇浇植物超市有40个微信群，吴家凡会不定期推出一系列宠粉活动。

吴家凡的48名同事，都是他在绿植事业中遇到的同道中人，更有从顾客发展成为同事，从东北远赴里水一起圆创业梦的年轻人。吴家凡常常感恩，在“九死一生”的创业路上，能有这么多同行的追梦人。

目前，里水镇大力实施青雁聚里行动，与广大青年共享经济发展机遇。浇浇植物超市的发展壮大，正是里水大力发展青年、用心服务青年的生动体现。



吴家凡(左)介绍浇浇植物超市种植的绿植。

与里水双向奔赴 共绘绿美经济新图景

创业前，吴家凡曾在AI人工智能公司做到管理层，如今跨行选择园艺电商赛道，如此大跨度的转行皆因一次调研之后，他发现这个行业的基本是管理稍落后的家庭制或家族企业。在他眼里，这就是机遇，落后就有发展的机会，未来会有无限的潜力。

吴家凡的目标，是将绿植的意义进一步延伸到家居，希望用更多、更新鲜的植物类产品去丰富家庭园艺生活。这正契合了里水推进绿美升级行动的理念，积极建设“美丽庭院”，以家庭“小美”促进乡村“大美”。他认为，绿植是最好的软装，是有生命的家居，代表美好的寓意。与此同时，他希望以标准化为切入，用工业化思维种植绿植，让温室种植，每株绿植能在同样的环境生长。

里水满足了他对绿植种植和销售的要求。首先，广州芳村是全国最大的盆栽市场交流中心，里水地理位置优越，距离芳村不过半小时车程；其次，里水拥有一线城市的创业氛围，创业成本较低。更重要的是，里水十分关注和支持文旅融合发展，也十分注重对新业态的敏锐洞察以及对青年商家的培养与扶持。于是，吴家凡与里水结缘，在里水扎根。

一株株绿植从里水走向全国千家万户。吴家凡的绿植创业故事，正是里水当前绿美经济发展的生动体现。接下来，里水将继续加大力度引导多元力量参与绿美经济和“美丽庭院”建设，助力绿美广东生态建设。

文/图 佛山市新闻传媒中心记者 陈志健

传递绿植家居理念 让大众爱上绿植

浇浇植物超市的每个快递，都附有贴心的养护小册子，员工们用软膜包裹好植物，还用棉花垫底，扎带固定，务求植物完好地运送到每个客户手里。完善的售后服务带来了口碑传播。吴家凡说，浇浇有承诺：百元以下的植物如果15天内养死了，立刻给客户免费补发。

很多用户第一次体验感都很棒，往往第二次就是上千元的批量购买。通过客户推荐、直播、小

红书短视频、群运营的累积，5年努力让浇浇植物超市淘宝店做到了5个皇冠的成绩，曾经一场四小时直播带货下单1293单，成交额破10万元。

5年时间，浇浇植物超市成功走进园艺行业一个更具潜力的赛道：家居。吴家凡举例：“人行前我是喜欢打游戏的直男，你要说让我种花草爱上园艺，我可能会马上拒绝。但若是说在办公室放几盆植物清新空气，在

家里摆几盆植物作为软装，那我肯定欢迎。健康、自然、环保、生命……在植物身上你联想不到任何负能量的词，这是多么美好的东西。”

吴家凡认为，园艺逐渐扩展为全民生活方式，公共绿化、大楼绿植租摆、家庭园艺……植物于生活无处不在。基于此，浇浇植物超市提出“有绿植的家居生活”概念。吴家凡说，当前国内人均家庭绿植园艺消费不高，但随着经济发展，用不了几年，一定会变成人均三十块、五十块，植物这么好的东西，谁会拒绝呢。

“绿萝、发财树、文竹茉莉这些传统园艺植物已经不能满足大家的需求。我们紧跟潮流，但也一直守着园艺本心，给大家带来更多更好看的植物，丰富大家的园艺生活、家居生活。”吴家凡说，大众才是未来，我们更愿意让更多的朋友爱上园艺，“相比赚10个人的一万块，我们永远更愿意赚1000个人的10块。”



工作人员将绿植装盆。