责编 关子辰 编辑 葛婷婷 美编 代小杰 责校 池红云 电话:64101673 syzx10@126.com

# 王心凌C位出道谁在坐享红利

综艺 乘风破浪3》总决赛刚刚完成录制,8月2日,网络上便传出排名信息及成团名单,不出众人所料,在这份名单中,王心凌以总冠军C位成团出道。赵 乘风破浪3》开播以来,王心凌便是热搜榜上的常客,在观众间掀起 爷青回"热潮的同时,也获得多个品牌及资本的青睐与合作。尽管 乘风破浪3》正走向播出的尾声,但对于王心凌而言,借由当下的热度,这也将成为事业发展的另一个起点,而相关品牌与资本也有望联动旗下产品持续坐享更多的热度与流量。



### 从头火到尾不全是意外

8月2日一早,一则 王心凌 总冠军"的话题登上微博热搜,而这背后,依旧离不刑 乘风破浪3》。

公开资料显示《乘风破浪3》总决赛于8月1日录制,计划于8月5日上线播出。但在8月2日凌晨,网络上便陆续传出比赛排名,并列出王心凌C位出道,同时钟欣潼、蔡卓妍、郑秀妍、于文文等人也顺利成团。随着各路消息迅速传播,截至8月2日20时,话题 王心凌总冠军"阅读次数已累计达到3.4亿次,带动了王心凌再次吸睛无数。

众所周知,王心凌此轮的翻红初始于《乘风破浪3》中的一猷爱你》,一批王心凌男孩"王心凌女孩"的出现使得热度迅速攀升,此后也随着节目的播出持续涌现出热度与流量。表面上看,这似乎是节目播出的意

外之喜,但王心凌及其团队的运营也是助力 之一。

磁 乘风破浪3》开播前20天,王心凌工作室官方微博 突然现身",于4月29日晚间发布了第一条微博。紧跟着在5月1日,王心凌工作室便与MCN机构星筑未来官宣合作,成为小红书、抖音运营商务板块独家战略合作艺人。此后《乘风破浪3》进入播出期,一系列运营便由此开启。

当王心凌在《乘风破浪3》的舞台上表演,并通过荥屏对外展露之时,舞台之下,王心凌的生活视频、健身视频及相关笔记也在小红书、抖音、微博上陆续发布,进一步获得曝光。且星筑未来曾在今年6月24日发布过一组数据,宣布小红书运营粉丝破100万,单条笔记赞藏最高超30万。另据抖音数据,截至目前,王心凌官方账号共发布了34个视频,粉丝量已达到1343.2万,累计获赞量则为5434.8万。

经纪人周璐表示,干坐着等不来热度与流量,艺人经纪团队会围绕着相关项目提前安排一系列运营方案,联动项目与自身资源同步运营造势,展现艺人更多角度的形象,从而达到更好的市场效果,获得关注度的同时也是为后续工作铺路。

### 商业合作流量互哺

纵观近年来爆火的艺人,接踵而来的 往往是一个又一个商业合作,王心凌也不

自《乘风破浪3》开播后,王心凌先是在6月2日解锁金典有机生活星推官这一新身份。此后,王心凌不仅又解锁了FAB急护美人新晋品牌大使、fresh馥蕾诗火山茶精华推荐官、可口可乐蜜桃味新品推荐官、希思黎彩妆香氛大使等更多身份,还在7月27日官宣成为膜法世家品牌面膜代言人。

"商业品牌与高热度艺人的合作是市场常规操作。"电视评论人孙禹认为,品牌方想要借助艺人的热度与流量来带动产品的销售,打开更大的市场面,而艺人通过商业合作在获得收入的同时,也能进一步获得曝光度,以此稳固自己的影响力与热度,双方互相借力达成互哺的模式。

从相关商业合作的产品销售情况来看,确实有消费者在王心凌的热度之下前来购买。在膜法世家、希思黎天猫旗舰店的产品评价中,均能看到主要是为了心凌买的"看王心凌推荐来买的"等文字,同时在京东超市可口可乐蜜桃味的销售评价中,也能发现为王心凌而买"等类似留言。

粉丝刘女士向北京商报记者表示,近期 自己本身也准备购买护肤产品,在挑选的过程中发现有王心凌合作的品牌,的确引发了 自己的好奇与关注,在比对了同类产品后,决 定购买尝试一下,既满足了自己原本的消费 需要,也是为支持喜欢的明星。

在孙禹看来,这实际就是艺人与商业品牌间合作想要达成的一个目的,品牌方并非想要通过艺人直接获得忠实的消费者,而是吸引消费者的注意,毕竟能否留住消费者关键仍在于产品是否符合需求。

### 节目终点也是下一个起点

随着 乘风破浪3》进入该季节目的尾声, 王心凌的 浪姐"之旅即将画上句号,这也令 人们好奇后期热度又该如何持续,尤其是近 年来还出现了部分翻红的艺人在迅速爆火 后,后续迎来的又是 熄火",使得王心凌当下 获得的热度与红利是否会由此戛然而止也受 到各方瞩目。

"经纪团队不会轻易放过当下积攒的流量与资源,一般情况下,在前期便会开始接触更多项目,在维系热度的同时,更好地开展更多工作。"周璐如是说。

针对王心凌后续演艺事业将如何发展, 北京商报记者联系王心凌工作室,但截至发 稿未得到回应。而此时也能发现,王心凌的 "新工作"已经展开。

公开资料显示,7月30日开播的综艺《听说很好吃》第二季便官宣王心凌加盟,由此带动新一波关注度。

而据天眼查App显示,近日,王心凌申请 注册了45个国际分类的 王心凌"商标,当前 商标状态均为 等待实质审查",这也令人们 好奇后期是否会有更多的布局。

孙禹表示,对于王心凌而言《乘风破浪 3》的结束也代表着另一个开始,节目完结势 必会失去一个获得曝光度和流量的窗口,若 要持续发展演艺事业并保持热度,就需要持 续有作品出现,尤其是能体现自身价值的优 质作品,在展现更多新内容的同时,通过经纪 团队的运营稳定并延长热度。

北京商报记者 郑蕊

## 从'订单班"看首都职教人才之变

北京奔驰汽车有限公司 以下简称 北京奔驰")的车间里,赵斌的身影始终活跃。 作为一名毕业多年的 老职教生",他在北京 奔驰的岗位上钻研技术,曾获评北京市首席 技师等荣誉称号,是首都高技能人才的代表 之一;与此同时,在北京奔驰的另一个车间 内,毕业不久的顾屿辰也在耐心检查着生产 线,这是他从职校学生变身职场人的第一 站。毕业时间间隔25年的他们,见证了北京 职教的发展。而当谈到职业教育时,他们不 约而同地表示,职业教育最重要的是踏下 心,学好手艺。

### 横跨25年的师兄弟

每个工作日清晨,任职于北京奔驰的赵斌和顾屿辰都将早会作为一天的开始。早会结束后,工作刚满一年的新人"顾屿辰往往会忙碌在生产一线,他的工作是负责保证整条流水线的正常生产,确保机械设备不发生意外停机。已经在职26年的老员工"赵斌的工作则更偏技术型,主要围绕新产品试装开展。比如根据试装计划协助工程师、相应班组对零部件进行试装验证。"赵斌表示。

不仅在同一家公司任职,赵斌和顾屿辰还毕业于同一所院校——北京电子科技职业学院以下简称北京电科院")。赵斌毕业于1996年,顾屿辰毕业于2021年。这对毕业间隔25年的师兄弟,也见证着北京职教的创新和发展。

从赵斌个人的求学、工作经历来看,1996年,他毕业于北京市机械工业学校机械制造专业(北京市机械工业学校2007年并入北京电子科技职业学院)。毕业后进入北京吉普工作,被分配到发动机工厂,主要工作内容是组装发动机。据赵斌介绍,他所做的工种是装配工"可以看成是钳工的分支,工作内容基本就是组装零部件,然后形成整机"。

由此,赵斌也开始了深扎一线的工作生涯,在不断的耕耘探索中,他先后在2013年

获评北京市首席技师、2015年获评中国汽车行业 最美汽车人"、第一届新创工程·亦麒麟人才。2016年享受北京市政府特殊津贴,2017年当选北京市第十五届人大代表,2018年获评"全国五一劳动奖章",2019年起享受国务院特殊津贴。赵斌技能大师工作室"也获评国家级技能大师工作室。

### 免去求职烦恼的'订单班"

和赵斌同样在北京奔驰任职的顾屿辰,毕业前就读于北京电科院的汽车制造与装配技术奔驰订单班),这一班型和北京奔驰合作,能够让学生毕业即就业,人职北京奔驰,免去求职烦恼。

而这一点也正是顾屿辰当初选择学校专业时的考量"我想依照社会发展的趋势,选择一个偏技术类的学校。"顾屿辰告诉北京商报记者,他综合考虑了自己的分数、兴趣以及学校的口碑"这个专业班型和北京奔驰对口合作,毕业之后不用再单独找工作。"

"人学即人职"的 订单班"不仅带动了 招生,这一班型的培养模式还以就业为导向,格外重视学生的实践工作能力。在正式 人职之前,顾屿辰与他的同学们依据学校培 养方案的安排,在大三进人北京奔驰进行顶 岗实习。顾屿辰告诉北京商报记者"学校离 我实习的地方不远,对我生活各方面都有帮助。学校里学到的知识是基础,实习实践能 帮我增长经验,正式人职后快速上手"。

据顾屿辰透露,北京奔驰给像他这样的订单班应届生提供了不低于平均水平的月薪,之后的薪水也将随着普涨和个人贡献调整。而目前在工作之余,顾屿辰也在进行自考本科的学习"我希望能先把本职工作做好,工作之余再去提升自己的学历。"

### 人才聚变背后的政策之变

像顾屿辰这样,通过订单班实现就业,

已成为北京职业教育的新常态。从北京电科院单所院校来看,除汽车专业外,该校还在无人机、制冰等多个专业开设订单班"。此外,北京财贸职业学院、北京工业职业技术学院等多所北京职业院校也围绕产业专业,开设了各领域的订单班",实现职教学生的高质量就业。

从一个首席技师的养成,到一群 订单 班"毕业生的无忧就业,北京职业教育既注 重培养 大国工匠",也关注学生的切实就业 问题。但打破社会对职业教育的偏见,还需 要更多努力。

就在不久前,北京市发祝关于推动职业教育高质量发展的实施方案》,提出职教"京十条",要求从专业建设、生源招收、打通职教学生向上升学渠道等多维度建设高质量职业教育。对此,多所北京职业院校的院长也作出表态。

北京电子科技职业学院院长姚光业也在接受采访时表示,职教京十条"发布后,学校将加快提质培优和高质量发展,推动"建高升本",加快职业教育本科申报。北京商业学校党委书记程彬则提出,期待能面向京外地区,特别是面向津冀地区招收紧缺专业人才,将这些孩子培养成首都发展需要、人民幸福生活需要的优秀毕业生,服务社会发展。

从职教 京十条"具体来看,当中特别 提及"人才紧缺专业可面向津冀地区适当 扩招"。刚刚毕业于 奔驰订单班"的顾屿辰 也正是一名河北学生。顾屿辰坦言;现在 和过去的同学聊天,他们都觉得我上的学 校很不错,既解决了就业问题,也能学到一 门手艺"。

而作为职业教育培养出来的学生,不管是顾屿辰还是赵斌,都反复提及学一门技能、学一门手艺"的重要性"干一行爱一行,不管干什么、学什么都把心踏实下来,在平凡的岗位上把简单的事情做到极致,就是'工匠精神'。"赵斌说道。

北京商报记者 赵博宇

### 国航拟定增募资108亿元买飞机

8月2日晚间,中国国航发布公告称,计划定增募资不超过150亿元,用于引进22架飞机项目和补充流动资金。疫情之下,急需"回血"的航司纷纷出手扩张机队,此前东航也发布公告称拟募资购买38架飞机,其中就包含国产大飞机C919。在民航专家看来,定增募资是航空公司的一种输血"措施,目前航空市场复苏势头明显,航空公司也在积极补充资金,以盼复苏。

继东航之后,国航也发布了非公开发行 A股股票预案。

公告显示,国航拟将投入108亿元募集资金用于引进22架飞机,引进机型包括9架ARJ21飞机、4架A320NEO飞机及9架A350飞机,按照中国商飞提供的目录单价及空客公司网站上最新公布的目录单价计算,上述22架飞机的投资总额约为256.53亿元,预计于2022-2023年交付。

对于项目的收益,国航在公告中表示, 22架飞机的引进和实际投入运营能够提高 公司载运能力,扩容主要航线运输量,以增 加航线收入。同时,新引进飞机将部分替代 老旧飞机,优化机队结构,并有效降低油耗 和维护成本,进而提高公司的盈利能力和市 场竞争力。本次拟引入的飞机将纳入公司现 有机队统一调配和管理。

此外,国航还拟将本次非公开发行42亿元募集资金用于补充流动资金,以提升公司的资本实力与抗风险能力,并相应巩固公司在行业内的竞争优势。

公告中提到,民航业属于资本密集型产业,飞机购置资金主要来源于银行贷款及融资租赁等渠道,导致公司经营杠杆较重,面临一定偿债压力;另一方面,与融资租赁等债权融资方式相比,通过本次非公开发行募集资金购置飞机更有利于国航控制有息负债规模,进而合理管控财务费用、提升盈利能力,强化财务稳健性水平。

公告还称,本次募集资金投资,公司资产规模和资本结构将得到提升与优化,能够有效应对新冠疫情带来的不利影响,缓解公

司日常经营活动的资金需求压力,保持公司 可持续发展,巩固行业地位,为投资者提供 更好的投资回报。

民航业内人士林智杰表示: 定增是航空公司渡过疫情难关的一个重要举措,通过定增募资可以用来补充流动资金,降低资产负债率。"据悉,自2020年以来,南方航空、春秋航空也曾通过发债、定增等方式募集资金。

就在前不久,东航也发布了2022年度非公开发行A股股票预案,拟定增募资不超150亿元用于引进38架飞机及补充流动资金。值得一提的是,东航引进的机型中包括4架C919飞机。东航也在公告中表示,募集资金用于补充流动资金,可改善公司资本结构,降低资产负债率,缓解公司因资金需求而实施债务融资的压力,提高公司的抗风险能力和财务稳健性。

受疫情影响,多家航空公司均面临较大的负债压力。以三大航为例,据国航、东航、南航此前发布的上半年业绩预告,国航预计净亏损约为185亿-210亿元,亏损最为严重;东航预计净亏损约为170亿-195亿元;而南航预计净亏损约为102亿-121亿元。总体来看,三大航上半年预计亏损总额为457亿-526亿元,这一数据已经超过三大航2021年亏损总额。

国航还在此次公告中表示,2019年末、2020年末、2021年末,公司资产负债率分别为65.55%、70.5%和77.93%;国航资产负债率维持在较高水平,且呈逐年上升趋势。

虽然各航司都处于亏损状态,不过最低谷的时期已过。据民航局数据,经历了较为低迷的4月后,5、6月两月民航运输量实现了较大回升,民航旅客运输量环比增速分别为53.2%和82.2%,7月以来,民航单日航班量持续保持在1万班以上。

林智杰谈到,纵观整体市场,目前民航 市场正在稳健复苏,相信在疫情后,民航业 还会迎来一轮新的黄金发展期。

北京商报记者 关子辰 张怡然