

家政服务“复苏”也期待着“添把柴”

株洲日报记者 马文章 沈全华 温琳 见习记者 周兴海



您请的保姆、月嫂都上岗了吗?您的搬家计划是否提上了日程?……面对突如其来的新冠肺炎疫情,需入户服务的家政行业今年

遭遇了“倒春寒”,随着复工复产步伐加快,家里“老小”问题、家庭保洁、置业搬家等需求增长,大部分家政服务公司积极寻求突破,或拓展

新业务、开辟新战场,或开足马力、夺回失去的春光。我市的家政服务行业的春天虽然慢了半拍,但已在大步走来。

D 春暖花开 保姆月嫂培训招聘 “满血复活”

这边,管理人员与几名准备参加培训的保姆在交谈;那边,前来招人的客户与即将上岗的月嫂在洽谈雇佣合同细节。

4月13日下午,天元区滨江一村路口处,市高峰家政服务有限公司(以下简称高峰家政)临街门店显得十分热闹。室内众人都戴着口罩,眼睛里却满是笑意,这幅“满血复活”景象与室外春光相映成趣。

线上课程尝鲜 开启复工新模式

“复工一个多月,保姆月嫂培训招聘已回归正常。”高峰家政相关负责人表示,今年家政行业回暖势头有点晚。

受疫情影响,春节后一个多月,市区众多家政服务企业处于半停工状态。高峰家政未能幸免,其职业培训所有课程不得不暂停开班。

“停课不停学,我们也搞起线上课程。”该负责人表示,2月28日,第一堂线上学习课程《育婴师职业道德及岗位》开课,创办21年的高峰家政由此开启复工新模式。

提供免费培训 参加就业扶贫招聘会

生于斯,长于斯,回报于斯,共度时艰。

3月21日,高峰家政还通过株洲晚报发布政策性免费培训消息,对18岁至55岁的农村转移就业劳动者、城镇登记失业人员、建档立卡贫困人口、残疾人、高校毕业生、退役军人等类别对象敞开大门,免费帮助将其培训为育婴员、保育员和养老护理员。

4天后,高峰家政还响应市人社局的号召,派人前往渌口区淦田镇淦田村,参加“就业扶贫专场招聘会”,助力企业复工复产。

“现代家庭需要的是专业水平到位、综合素质高的家政人才,专业技能培训是家政服务人员提高服务质量的分走之路。”高峰家政相关负责人说,随着经济社会的发展,人们物质生活和精神生活水平的提高,传统意义上的保姆和佣人已经不能满足市场的需求。通过组织技能培训,他们帮助城乡失业人员等找到了新的就业机会,也为广大客户提供了合格的家政服务员。

有人出局 有人坚持

目前,部分家政公司未能如期复工,就此退出这个行业。大部分家政从业者仍对该行业的未来持乐观心态。

从一个10多平方米的小门店起步,发展为集家政服务及专业培训于一体的综合性服务机构,高峰家政见证了株洲家政行业近20年的变迁。

目前,高峰家政旗下的职业技能培训学校现场教学面积达500多平方米,设有多媒体理论教室、产妇操作间、经络按摩室、婴儿抚触室、婴儿沐浴室、月子餐营养厨房等实操设备。

零基础开始教学,不曾有无经验,老师都是手把手教学,学员经过不断的练习后都能掌握科学育儿的知识和方法。学校培训合格后,符合条件的学员可以直接与公司签订就业合同。

熬过冬天的种子,总会在春天发芽。高峰家政相关负责人表示,只要刚需还在,家政服务业就可通过转型升级,为社会的和谐安定贡献一份力量。

A 另辟蹊径 洗衣行业也玩“跨界”

季节交替,气温逐渐升高,不少市民想把穿了一季的冬衣拿去干洗,但拎着大包小包去干洗店,实在麻烦。

在“O2O”盛行的当下,我市有一家企业创立“微洗衣”模式,用户只需在手机上下单,就有专人上门收衣服,洗好衣服后再送回,“互联网+洗衣”模式快速发展,正冲击传统洗衣店生意。

手机下单 专人上门收送衣物

“往年一到换季,我都是大包小包的去干洗店送洗冬衣。”4月14日,家住天元区珠江花园小区的许慧,经闺蜜的推介,在一家家政服务公司的微信小程序上下单预约洗衣,不多时,就有一名工作人员上门来收货,当面检查衣服是否有破损。

省去了去门店送洗、收取衣物的路途时间和花费,提供这项服务的是我市一家名叫“易新到家”的家政服务企业。

“这种‘一键服务’的操作流程,简单快捷,正符合了当前‘懒人经济’的大趋势。”易新到家公司总经理李学军告诉记者,包裹被送到洗衣工厂后,会在摄像头下进行拆包分拣,整个洗涤、消毒、熨烫过程都在流水线上完成,一个星期内将洗净的衣物打包好送回用户手中。

“省时省力,关键还省钱。”除便捷之外,价格优惠是互联网洗衣吸引消费者的一大卖点。

记者打开易新到家小程序,发现洗5件衬衣、运动衫仅需39元,任选4件衣物清洗收费89元,比传统干洗店的价格单件便宜5至10元不等,再加上线上经常有各种促销活动,算下来整体价格比传统洗衣店至少要便宜四分之一左右。

“黑科技”助力洗衣

2015年,在芦淞服饰市场群打拼多年的李学军,开始涉足洗衣行业。

“当时市场上的干洗店,受房租、人工成本上涨影响,真正盈利的店铺不多。”一个夏日傍晚,李学军与妻子散步时谈及灵感,何不乘着“互联网+”的东风,走一个有别于传统洗衣店的新路子?

感到踩中了市场空白的李学军,立马投入行动,斥巨资在天元区高科·新马金谷工业园建起现代化智能洗衣工厂,智能热泵干衣、流水线分拣、隧道消毒机等先进设备相继添置,让看似简单的洗衣,充满了“黑科技”的味道。

在易新到家智能洗衣工厂,工人师傅会根据待洗衣物的材质、面料和颜色深浅等分拣衣物,酌情选择干洗或是水洗,在自然晾晒后,送入人形烘干机,杀菌整烫定型。

目前,易新到家在株洲、湘潭等地已开有40余家门店,衣物干洗服务触角已深入到了社区。

开放、快捷即是商机

李学军的创业之路其实很艰难,前两年一直处在不盈利的阶段,一度资金紧张到员工发不出工资,到了2017年才实现略有盈余。

“前期的‘烧钱模式’成功培养了消费者‘用手机下单洗衣’的生活习惯,如今留下来的都是靠口碑相传的平台和相对忠实的用户。”李学军说,他去广州、深圳考察过,那边这种现代化洗衣坊已经遍地开花,在深圳一些高档小区,他们选择手机下单洗衣和我们超市差不多。

“当前,市场正处于洗牌期,优胜劣汰。”李学军分析说,例如小洗衣坊房租、人力成本摆在那里,从门店选址来讲,学校附近、大型居民小区、宾馆、公寓等人流比较大的地方才有钱赚。

展望洗衣行业未来发展,李学军认为,“单打独斗”的模式已经不适应现代家政服务业发展,快捷、开放的特点很符合现代生活的潮流趋势,抓住目标人群的痛点,为他们提供“一站式”家政服务,不愁没市场。

B 危中有机 养老产业催生新业态

“疫情期间,工作人员每天都会来给我们测体温、送饭菜,还关心我们有什么需求。”87岁的关世范在盛康·国际颐养苑度过了一个特别的春节,像她一样在疫情期间“封闭式养老”的老人还有50多个。

1月底,一场突如其来的新冠疫情,全市养老机构实施封闭式管理,暂时禁止家属探视、禁止外来访客。封闭式管理不仅考验着养老机构的服务能力,也催生了养老产业的新商机。

疫情下,养老机构成为老人“避风港”

特殊时期护理人员不足,涉及个性化的情绪安抚,以及必须灵活性调整的照料机制……新冠疫情袭来,很多老人被隔离在养老机构当中,这些都考验着我市养老机构的服务水平。

据市民政局统计,目前我市共有各类养老机构158个,有2万以上的老人生活在养老机构里。

盛康·国际颐养苑落实封闭隔离式管理以后,成立了疫情防控小组,严把登记审核、定期体温监测、高频次消毒、分时就餐及心理疏导等,成为其必选动作。

“儿女们原本不同意我们来养老机构,现在看我们生活挺不错,也就赞同了我们的决定。”几位新入住不到3个月的老人和关世范情况相似,与“无奈被封闭”的情绪不同,部分老人反而将养老中心视为“避风港”。

但撑起这片“避风港”并不容易。对留守一线的护工和护理团队而言,首要的挑战是人手不足。“大多数同事滞留在外地,没办法返回园区。现在手里就这么点兵,这场仗怎么打?”护工陈秋良说,恨不得自己能够分身,有三头六臂。自疫情发生以来,她已经连续值班近两个月,并且是24小时待命,和一名护工负责18名老人的衣食起居。

“最大的调整是就餐方式。有员工倡议长者打餐回房间,错峰就餐,长辈们一开始质疑的声音比较大。”盛康·国际颐养苑相关负责人说,合理的用餐方案非常重要,但具体敲定起来全是细节功夫。

饭菜端回房间凉了怎么办?谁先吃谁后吃?怎么同时兼顾公平和安全?……反复讨论后,湖南盛康养老产业发展有限公司总经理聂春香敲定了“一户一桌、分楼栋错峰就餐”的方案,挨家挨户传达给所有老人,帮忙设定闹钟,引导间隔排队入座,往常热闹的园区餐厅在近期变得安静。

下沉养老服务,延长养老产业链

数据显示,我市有60岁以上老年人口74.5万人,占全市总人口的18.3%,老年人无论数量还是占全市总人口比例近年来都不断走高,说明我市老龄化趋势不断加深。

疫情期间,如何保证独居在家的老人的正常生活,居家养老服务点发挥了重要作用,服务人员主动配合社区工作人员为老人们送来送菜。

近年来,湖南盛康养老产业发展有限公司不断加大投入,不仅打造了最大的养老机构——盛康·国际颐养苑。目前,该养老机构拥有1600多个床位,今年将再增加1000个床位,同时积极将养老服务下沉到社区,在社区打造居家养老服务店,并推进居家养老信息平台建设。

“居家养老在株洲还是一片蓝海,很多养老机构已经开始抢占这块市场。”聂春香介绍,湖南盛康养老从2014年起开始布局社区养老服务,在荷塘区601社区打造了第一个居家养老服务点,经过6年的发展,在全市已经有18家居家养老服务点建成并运营,“未来2年,居家养老服务点数量会突破30个”。

与此同时,老年家庭护理用品开始受到人们的关注。2020年春节假期,天猫、京东、苏宁等网络平台上,老年群体的家庭护理产品销量增长明显,仅1月份,心电/血氧仪下单量环比上月增长15倍。

“随着株洲养老产业市场的做大,研发更多的老年人产品,势在必行。”聂春香说,近年来,为拓宽养老产业下游市场,她一直在寻找合作伙伴,共同研发、加工和生产一系列有关老年人的护理产品、居家用品、健身器械,目的就是完善我市养老产业链,带动整个产业转型发展。



惠君搬家公司工作人员在搬运物品。周兴海摄

C 雨过天晴 搬家公司业务悄然“升温”

疫情正在慢慢消散,需要陌生人上门的搬家服务业却难以向线上转型,只能在原本的经营模式上探索复工之道。

订单如同气温般攀升

4月12日中午,惠君搬家公司一位师傅刚刚完成一车的任务回到公司食堂,匆匆吃了几口已经变凉的饭菜。当天上午,公司就出了13趟车,22名员工陆续出去做事。“已经很久没有这么忙了,现在一车人要出好几趟车。”一名员工告诉记者。

连日来,惠君搬家公司的生意如同这气温般节节升高,不少商家举行活动要找他们搬物资,多个家庭的搬家计划早已排满。

上个月,租住在荷塘区文化路的汪先生因租约到期要搬离租住的小区。汪先生担心陌生人上门搬家不安全,要保持安全距离,因此搬家计划搁置了两个星期,房东也向他许诺房间按天收费。

“现在疫情慢慢过去了,不怕接触陌生人了,而且他们全程戴着口罩,让我放心了不少。”日前,汪先生从网上预约了搬家公司,一上午时间,一车的新家具和杂物被安置在了新家里。

预计5月份恢复到正常状态

自3月22日复工以来,惠君搬家公司的营业状况正在日渐变好。“刚开始复工的时候每天只有五六单生意,现在每天出车的次数维持在20次左右。”王主管表示,尽管复工之后的营业情况不错,但是每月的营业额还是跟疫情前相比还是差了三分之一,支出与盈利处于持平状态,“员工们的工资相比疫情之前少了1000多元,但是营业额会慢慢回到疫情前的水平”。

相比惠君搬家公司这种营业已久的搬家公司,佩奇搬家公司营业不到1年,员工只有10余名,薄弱的客户基础让其尚未从疫情的冲击中缓过来,至今仍处于半开业的状态,营业额也只有疫情前的三分之一。

“一天下来只有一两单生意,公司是几近亏损的状态。”佩奇搬家公司的罗经理称,他的搬家公司的经济情况并不乐观。疫情期间,有一些员工仍住在公司提供的宿舍里无法回家,一个月下来要自己掏3000块钱填补部分费用,但预测5月份公司就会恢复到疫情之前的状态。

扩展“副业”维持运营

应对疫情冲击,很多搬家公司做出了不同的应对措施。

为了恢复疫前的经营水平,惠君搬家公司从增加曝光率入手,每个月支出约6000元广告费,联系数家同城平台以及搜索引擎发布广告信息。

佩奇搬家公司的重启方式显得更为“佛系”。罗经理介绍,公司目前的经营情况主要依靠回头客,因此经济情况也在慢慢地变好,除去经营成本,每天也会有微薄的利润,但都被他平分给了员工,以保障他们的日常开销。

记者发现,大多数的搬家公司在复工之后营业额都能保持在持平水平以上,部分搬家公司的业务也逐步与家具公司、琴行对接,拓展业务,甚至有不少搬家公司的微信也开始发布家具广告,发展“副业”维持公司运营。



家政服务



易新到家智能洗衣工厂。马文章摄

