

向科创中心进军·故事 5

“互联网+”使云家政风靡全国 帮你在线“淘”个称心保姆回家

克服传统家政弊端

5 年前，薛帅在上海开了一个家政公司。很快他就发现，传统的家政行业正处于一个尴尬的境地。有时候，雇主来找保姆，家政公司只能翻翻手头的简历，然后根据印象随便派一个，其实好的保姆可能就在他们积压着的简历中，只是没有被发现罢了；而更多时候，大家都在抱怨没有好保姆，其实是没有一个好的系统供市场管理和筛选。传统、闭塞、小作坊式的营销方式，使得家政行业始终摆脱不了档次低、鱼目混珠等弊端。于是，薛帅决定开发一套家政行业管理系统，并在 2013 年 7 月上线“云家政”网站，在线提供家政服务。用户登录网站后，就可以像“淘宝”购物一样“淘”一个保姆回家。

说起在家政业中率先引入云模式，不得不说这很大程度是源于薛帅之前的人生历练。曾在华为公司服务九年，并任职项目经理，辗转国内多个地方，以及印度、尼泊尔等多个国家的薛帅，在离开华为后又迅速转战家政行业，甚至还在不断变换工作的征途上“忙里偷闲”地考入了华东师范大学国画系的硕士研究生，并说“那纯粹是因为兴趣”。薛帅说，正是因

一间小门面，一张办公桌，一部电话，几个中年妇女坐在靠门口的长条凳上，或嗑着瓜子或结着绒线。这便是申城街边、社区里常见的保姆介绍所的场景。生活中是如此，影视剧中也是同样。如今，这股景象正在一位帅哥的“策划”下发生着大逆转。云家政——做家政行业的“互联网+”，已成为年轻小伙薛帅和他的上海家谐网络科技有限公司风靡全国的创意产品。

为自己的“爱折腾”，所以现在踏入了家政行业后，就必须把自己的事业做成业内翘楚。

电商运作服务平台

名片上印着的是“薛帅/薛阿姨”。36 岁的大男生薛帅说：“混搭是个很好玩的事儿。我就是要把‘互联网+’的概念和传统的保姆业混搭。”和淘宝的运营模式相似，薛帅开办的云家政，并不拥有任何一家线下家政公司、门店，也没有自己签约的服务员。所有加入云家政的商家，就像是商铺进驻淘宝网和天猫网一样。作为一个服务平台，云家政要服务的人员有两类：一是有家政需求的用户，另外一个是没有能力实现电子商务化的传统家政公司。从用户方面来说，云家政对家政人员进行

身份证、培训证、健康证等核查，用户可以通过他们的平台进行查询。同时，云家政还开放了用户点评功能，用户可以在平台上看到家政人员所有的历史评价。而从商家方面来说，云家政为家政公司提供了一套软件技术支撑系统，一方面可以帮助其提高管理效率，可以起到管理内部信息的作用；另一方面帮助有家政服务意愿的供需双方在线接单、付费，从而实现电子商务的运作模式。仅以支付为例，和淘宝网相同，云家政同样采用费用托管，获得用户同意才会转账给家政公司。

“我们云家政的盈利模式和淘宝也极为相似。目前，云家政的业务主要包括保洁、看护、月嫂等几类。在盈利模式上，用户先挑选服务员，而后下单预约，最后进行信用评价。

在整个交易完成后，云家政将从门店端抽取一部分费用作为佣金。”他说。

大数据支撑大需求

据薛帅介绍，我国目前大概容纳了 8000 多亿元的市场规模，而且以年均 30% 的速度增长。随着 85 后、90 后的年轻人开始组织家庭，许多人都因为工作繁忙而需要家政的帮助。现在，越来越多的家庭认识到，其实家政并不是奢侈品行业，它已成为许多普通百姓的基本生活要求。他说：“家政业中最核心的部分是提供服务的家政员，而集中的家政公司越多，也就意味着集中了越多的家政员。因此，云家政线上的家政公司越多，覆盖的群体就越广泛。之后，基于家政公司的数据整合出大数据，从而进一步挖掘潜在的数据和用户需求等。同时，用户的吸附效应也是在这个过程中培养起来的。”

据悉，目前云家政瞄准了大中型城市的家政市场，正积极在北京、广州、深圳等地不断拓展，并已在全国集聚了 2400 多家门店，积累了 36 万名实名制登记的家政服务员。其中，上海家政公司所占比例最大，超过了六成。

本报记者 王蔚

半数家长不知如何调节孩子心情

专家建议加强生命教育

“我觉得自己长得好看”“人类是如何孕育生命的？”自我认同、性生理常识、安全知识、生涯规划，你知道这一切都与生命教育有关吗？在现有的教育体系中，生命教育的现状如何、学生生命素养和需求如何？为生命教育的推进提供科学参考和切实的抓手，杨浦区近日对区内万余名学生、家长和教师进行了一项调研。昨天，在“奠人生之基 助幸福成长”——杨浦区学校生命教育区域试点推进会上，杨浦区教育局局长邵志勇在工作报告中分享了调研结果。

调研委托思来氏作为专业第三方，通过包含了小学低年级、小学高年级、初中、高中、大学共五个学段的 7921 份学生有效问卷、818 份教师及 2594 份家长有效问卷，从学生、教师和家长三个方向分别搜集各自对于生命教育在素养和需求等不同方面的主观态度或实际情况进行数据分析，揭示杨浦区基础阶段生命教育的发展现状，给予改善生命教育的方向性建议。

初中是分水岭

调研通过安全和法律意识、性别认同、性生理等基础知识、审美观、生死观、师生关系、学习、异性交往、友情等基本情感，关爱弱小、关注政治、规划管理、规则意识等主观态度和相关应对技能四个维度展开学生生命素养调研。报告指出，以初中为分水岭，小学低年级和高年级的健康、安全技能有较大进步空间，而高中和大学缺乏的技能主要集中在规划管理、性生理、性心理、学习等。

各学年龄段学生在人生大事、生活琐事、社会交往和自我意识的四个教育需求维度上的表现随着年级的逐渐增高而呈现不同变化。例如，在人生大事方面，从小学到初中阶段，在诸如生老病死、事关重大等情况需

要抉择判断的需求逐渐增加，而到了高中和大学，需求逐渐降低。可见，初中阶段是重要大事教育的关键需求期。而在社会交往方面，大学生的交往状态整体不够正面积极，需要给予更多的指导和帮助。

家庭生命教育不乐观

调研结果揭示，家长与孩子之间的交流存在较多的问题，如 50% 左右的家长不清楚如何帮助孩子调节心情。大多数家长都认为在与孩子的交流过程中，总是摸不透孩子内心的想法或者孩子总是会嫌自己啰嗦。

从知晓度情况来看，仍然有 41.84% 的小学生家长未听说过生命教育，同时初中、高中生家长未听说过生命教育的人数比例也高达 30%。从家长在家庭教育中贯穿生命教育的情况来看，多达 10% 的初中家长从来不在家庭教育中贯穿生命教育；仅仅有 21% 的初中家长会经常在家庭教育中贯穿生命教育。

教师素养亟需提升

针对教师调研发现，尽管大多数教师都认同在课程中融合生命教育的内容，但是多数教师在教学过程中仍然忽略了生命教育内容的融合；身心健康和科学文化是学生比较需要进行教育的两大方面，然而教师缺乏科学文化方面的相关知识或素养。此外，生命教育教材匮乏、教育活动开展形式单一也是目前生命教育亟需突破的瓶颈。

杨浦区生命教育探索已有十年历程，邵志勇透露，未来将针对区域特点进一步重点推进生命教育一体化课程体系、生命教育实践与研训、生命教育服务体系、生命教育家庭指导、形成区域生命教育合力等“五大项目”建设。

本报记者 易蓉



草莓当季“论盆卖”

草莓熟了，外地、郊县的各个品种草莓纷纷涌向市场，市民可以大饱口福。草莓当季吃

口新鲜，但是不耐储藏，近期，不少水果店草莓“论盆卖”，许多顾客看着物美价廉，也就多买点回去，“自己加工草莓酱也蛮好的”。

种楠 摄影报道

今年 001 号药品安全“黑名单”公布 网店售海外代购无证药被严处

本报讯（记者 陈杰）食品安全有“黑名单”，药品安全也有“黑名单”。近日，市食药监局公布了“上海市药品严重违法生产经营者与相关责任人员药品安全重点监管名单公告（2015001 号）”。值得注意的是，通过淘宝网店销售海外代购的无我国进口药品注册证药品，受到严厉惩罚，上了“黑名单”。

2014 年 7 月，当事人陈凤其和陈春波在本市松江区涞坊路 1188 弄 312 号 201 室，通过开设于淘宝网上的“南山屋”网店，销售海外代购药品西甲硅油口服混悬滴露（英文名 infacol）。经上海市公安局松江分局调查，该产品为国外某公司生产，未在我国取得进口药品注册证。该产品包装标签、说明书中标

识有“缓解婴儿胃肠绞痛或胀气”的药品适应症及用法用量，且网店在销售过程中宣传了药品治疗功效。经上海市食品药品监督管理局松江分局认定，根据《中华人民共和国药品管理法》的相关规定，上述药品西甲硅油口服混悬滴露（英文名 infacol）应按假药论处，且当事人陈凤其、陈春波未取得《药品经营许可证》。

2014 年 10 月 20 日，上海市松江区人民法院依法作出刑事判决（编号：（2014）松刑初字第 1802 号）：陈凤其、陈春波犯销售假药罪，判处陈凤其有期徒刑九个月，并处罚金人民币五千元，判处陈春波拘役五个月，并处罚金三千元，扣押在案的涉案物品，予以没收。