

找阿姨难,找到适合自己家的阿姨更是难上加难,这是不少上海家庭的真实感受,如何来破解“找阿姨难”这一难题?如今,“互联网+”概念让万亿级家政O2O市场更有创新机会。在沪上,首创家政经纪人制度的“阿姨来了”已经落地,拥有了一百多名家政经纪人。在这个基于家政经纪人制的保姆在线预订及支付平台上,融在线预订、支付、点评为一体,把阿姨的服务质量与家政经纪人的信用等级绑定,信用等级又决定了家政经纪人的收入,使经纪人能发自内心的关注雇主需求、关心阿姨的成长。通过经纪人来找阿姨,这样的“互联网+”新模式你愿不愿试试?

不会做面食的阿姨三天连做18碗

家住黄浦区的柴钟民从事家政中介多年,去年加入“阿姨来了”,成为了一名专职的经纪人。因为作为企业高管的雇主吴先生对阿姨的要求比较多,包括籍贯、年龄、形象、星座均有明确细致的要求,所以柴钟民在“阿姨来了”为经纪人开发的家政平台上进行组合搜索,得到了几十个人选,经过一一电话沟通和对比,挑选出3个目标候选人又重点推荐了1位,经过面试最终吴先生对推荐阿姨也比较满意。不过吴先生是西北人,平日喜吃面,但那位面试合格的南方阿姨不擅面食,怎么办?柴钟民对吴先生说,给我三天的时间,三天里我只做一件事,就是培训阿姨做面。结果,接下来三天里阿姨在柴钟民及公司培训老师的指导下做了18碗面,其培训过程被柴钟民拍成照片传给吴先生,这让雇主家非常满意。

柴钟民说:“阿姨总是有各方面

的不足,帮助她们提升并达到客户的满意,才是经纪人真正的价值。”这个价值,也不是互联网能够替代的,也是很多线下家政需要加强和提升的。目前,柴钟民的佣金收入已经突破3万元,按照公司提成比例,个人可以拿到一万多元,他是一个有着二十多年行业经验的老家政,月入万元在以前是无法想象的事情,这极大地提升了柴钟民为雇主服务的热情,也带动了其他人的踊跃加入。

搭建平台撮合家政员与雇主

同样是给人找阿姨,为什么柴钟民们愿意付出,并把它当成一项幸福和骄傲的事业来从事呢?“阿姨来了”创始人周袁红认为,这源于家政经纪人制度的创新。据周袁红介绍,家政中介,看似低端,实则具备一切知识经济的特征,跟人才猎头、红娘、演艺经纪人一样,对看人的要求非常高,要懂得匹配、具备资源整合能力。然而,现有的传统家政企业管理模式与家政中介的本质格格不入,“阿姨来了”说到底就是变现有家政老师为家政经纪人、变员工为老板,帮雇主找家政员、还为家政员找雇主,连接两头撮合成功才能拿佣金。

据悉,在“阿姨来了”上的家政经纪人的工作内容,包括:家政员招聘审核、岗前培训、面试安排、合同签订、矛盾调解、后续换人或解约

家政O2O市场创业机会多 沪上家政行业出现“经纪人”



■“阿姨来了”创始人周袁红(第二排右3)带阿姨们上电视

等。也就是说,经纪人是一个独立考核的业务单元,她们的业务收入跟公司采取分成制,做得多,拿得多,工作时间、出勤不再是关注的要点,而合规性、诚信、订单数与签约数成为经纪人的关键要素。

此外还有更细的,“阿姨来了”家政经纪人要与家政平台签订合作协议,平台为经纪人提供发票、财务、风险管理、职业培训、法律事务、售后服务、理赔等等一系列保障,而经纪人佣金提成比例达到40%。如今,家政经纪人也形成了一套规范的流程,每接待一个客户,从第一次电话咨询到客户首次面试结束,需要说7个半小时的话。家政经纪人匹配成功收费,双向收费,雇主佣金相当于阿姨一个月的工资,阿姨佣金为首月工资的20%。

家政经纪人是阿姨的娘家人

成立于2007年的“阿姨来了”,在国内家政行业首创了家政经纪人制度,让雇主可以通过网站、手机APP客户端、微信服务号等多种途径直接给阿姨下单,或者委托家政经纪人匹配合适的阿姨。目前,“阿姨来了”在北京、上海、深圳、武汉等十几城市都开出了线下门店,新阿姨上岗前都会在这里接受360度24小时的模拟上岗培训,接受一对一、面对面的职业指导。实操课,早餐的搭配、面点的制作和日韩料理的制作等。有时候每位阿姨会做同一道家常菜,相互比拼。同时,阿姨来了也是人设部的定点培训机构,培训的母婴护理师、催乳师、育儿嫂、涉外家政等阿姨,考试合格,可以直接发放人社部证书。

有意思的是,因为风险投资大规模的进入家政市场,往年各个家政公司都要休假修整的春节期间,今年却展开了“抢人大战”。既有开通免费班车接送阿姨的,也有一掷千金按空姐规格包装阿姨的,而打高端牌的“阿姨来了”更是离谱地在五星级饭店召开阿姨年会、表彰先进阿姨。到了3月15日,“阿姨来了”的创始人周袁红更是亲自来沪在黄浦学校请近200名阿姨开了一场“感恩大会”,实则是一场大型心理疏导活动。会上阿姨们分享自己的人生不易,感恩雇主、感恩家人,说道动情处全场忍不住一起抹泪。

“每一个平凡的阿姨背后都有一个不平凡的故事,她们付出的不仅仅是体力,还有大量的心智、情绪、情感甚至是个人生活,她们在用一颗谦卑的心寻求在世界上的位置,我们要给阿姨一次心灵拥抱和一个归属感。”大学学中文出身、早年在央视做记者的周袁红说,其实干家政很感性,就是一个屋檐下的两个阶层,一个空间,两种生活。“一方面我们是在为中高端雇主提供可靠的人选,另一方面我们也应该是阿姨的心灵归宿,是她们身体及心灵庇护所,特别是住家阿姨如果没有中介的沟通与调解,一般很难持续和谐地保持。沟通与调解需要大量的时间和耐心,这也是家政经纪人的价值所在。”

本报记者 胡晓晶

五周年庆,斯琴高娃倾情代言

兴顺福老年鞋,买一送一

兴顺福品牌代言人 斯琴高娃

老年鞋,我只认准兴顺福!

很多老人感叹现在买双好鞋真的好难,不是太贵就是穿上不舒服。究其原因就是市场上专为中老年设计、物美价廉的鞋子太少!老人鞋领军者“兴顺福”致力于为中国50岁以上的老人造好鞋,兴顺福老人鞋遥遥领先于行业标准,5年来获得众多老人的亲睐,引爆了中老年鞋市场。

值此兴顺福5周年庆,为感恩消费者的好口碑,兴顺福特为“大中老年人推出两款正宗老人运动鞋。市价218元/双,买1双送1双;买2双送2双,仅需396元,折合每双99元。一举打破老人运动鞋底价,让老人买鞋又好又便宜,真正百分百满意。“人老了对脚好一点,穿鞋一定要穿兴顺福,既舒服,价格又实惠。”数量不多,售完为止!

兴顺福 SENSIFAVOR 春季新品

兴顺福魔术运动鞋
颜色:藏青色/灰色/咖色
尺码:34-45(男女同款)
市价218元/双;买1双送1双
4双396元,折合99元/双

惊爆价 99

兴顺福 SENSIFAVOR 春季新品

兴顺福多功能旅游鞋
颜色:黑色/灰色/米色
尺码:34-45(男女同款)
市价218元/双;买1双送1双
4双396元,折合99元/双

惊爆价 99

兴顺福天猫旗舰店: xingshunfu.tmall.com

兴顺福天猫旗舰店: xingshunfu.tmall.com

银发无忧 老年生活之家

订购电话 400-676-9090

五月花店: 闸北芷江西路五月花生活广场2层东区
莲花广场店: 闵行沪闵路7866号莲花国际广场B1层