

将“智能化”软硬设施建设渗透在生活中，利用信息化手段拓展养老服务渠道，新型养老服务将更便捷、更实用、更人性化

## 智慧养老 新模式带来好服务

本报记者 吕坤

### 按下“一键通”服务送上门

无论是家政服务、送餐还是医疗保健等需求，只要老人按下“一键通”的呼叫设备，就可以直接呼转到“居家养老服务智能信息平台”，随即，平台就会根据老人的需求指定服务人员上门服务，在服务完成后，老人可以用政府发放的服务卡进行结算，并能即时对服务进行满意度评价，所有数据自动上传系统，便于回访监督。

不仅是“一键通”，老人还可以戴上防走失智能腕表，一天内、一周内、一月内的活动轨迹，都会显示在平台的大屏幕上，并且轨迹能精确到3米以内，这是老人的安全活动范围，一旦老人超出安全范围，工作人员和老人的子女就能及时发现。

在运河区，“居家养老服务智能信息平台”全天候为老年人服务，打造了真正“没有围墙的养老院”。

运河区创新发展“互联网+智慧养老”服务模式，通过政府购买服务的方式，建立居家养老服务智能信息平台，为老年人开展8大类50余个服务项目。至今，

平台已累计入网用户9540人，服务派单46万人次，服务流水2550万元，用户满意度始终保持在99.5%以上。

运河区也是省内首个启动政府居家养老服务工程的县级单位。

在位于沧州老年大学内的“居家养老服务智能信息平台”，一块名为“智慧居家养老大数据运营指挥中心”的巨型屏幕映入眼帘，10余名工作人员在这个大屏的统一调度指挥下有条不紊地开展服务。“居家养老服务智能信息平台”相关负责人表示，平台占地200余平方米，根据设计容量，可为沧州市20万老年人用户提供居家养老服务的信息化支持管理服务，服务能力可覆盖市区65岁以上老年人群体。

2016年5月，运河区创新居家养老方式，通过招投标在全省率先建立起运河区居家养老服务信息平台，为辖区80岁以上老年人以及60岁以上特困、孤残、失独、五保等特殊群体提供每月100至200元不等的居家养老服务，服务内容还包括为老年人提供专业的营养餐配送及家政、医疗保健服务等。

### 医养结合打造康养小镇

“现在专家每周都来我们这儿坐诊，再也不用倒车去沧州，在家门口就能复查，特方便。”盐山县盐山镇韩桥村72岁的村民郭风云4年前突发脑梗，也是因为家门口就有医院，才转危为安。如今的她什么活都能干，只需每天服药、按时复查。

村民张俊杰说，以前家里的孩子或是老人生病，都要去盐山县城或者沧州的医院，现在不用出村，家门口就能治病，村里人都觉得特别方便。

近年来，盐山县盐山镇韩桥村通过出台系列惠民政策，打造医养结合养老服务体系，让老年人过上吃不愁、病无忧、老有所乐的幸福晚年生活。考虑到老人们看病不方便，岁数大了需要有人照顾，2017年村里又通过招商引资的方式筹建沧州市中心医院盐山分院以及渤海双缘养老院，希望周边的老人都能度过幸福晚年。

优质医疗资源下沉，不仅让盐山当地的百姓受益，就连周边南皮、孟村、海兴的村民也享受到了先进的医疗技术服务。

在位于韩桥村的安养院，老人们有的利用健身器材锻炼，有的在护工陪伴下晒太阳，这里居住着500多位老人，来自全国各地。

来自孟村回族自治县的87岁的杨桂兰和85岁的杨吉升之前去海南生活了两年，但并不适应当地气候。听说韩桥安养院不错，原本只是想来看看，结果一来就不想走了。

“你看我们这屋挺宽敞，有电视有冰箱，到点就去食堂吃饭，比在家住着还省心呢！”杨桂兰说，前段时间老伴儿凌晨突发脑梗，整个人昏迷失去意识，被护工紧急护送做了手术，因抢救及时没有留下后遗症。

“听说这儿要建造康养小镇，俺们哪都不去，就在这儿了。”杨桂兰笑着说。

### 养老“上云”提升幸福指数

新华区华油社区人口老龄化程度高，独居、空巢老人居多，吃饭难、照料难的问题尤为突出。为此，华油社区不断探索智慧养老新模式，引入社会机构，依托互联网信息技术，搭建智慧养老信息管理平台，在全市率先推行智慧养老服务。

在华油社区，有需求的老人可以在助老社区食堂就餐，也可以在“136民意快递”和自助点餐APP上操作订餐，由“智慧养老”服务中心送餐入户，除此之外，老人还可凭借社区的“红色积分”在大食堂兑换相应产品。社区充分摸排老年人的生活习惯和使用能力的基础上，引入乐庭智慧养老社会组织，以各类老人为重点服务对象，通过安装智能科技设备为老人提供“全天候智能照护服务”。

老信息平台，联合社区网格，针对社区60岁以上老人建立健康档案，实行健康数据跟踪，搭建起老人和智慧终端的桥梁。云平台通过采集老人吃住行等信息大数据后，形成对老人突发疾病预警、失踪寻找、风险纠纷的实时监控，实现“云管理”“云服务”“云操作”，通过系统平台和终端设备的语音对接，发送老人服务指令，让子女能够实时了解老人情况，系统网格也能够更加及时地处理突发状况和提供精准高效的照护。

“居家+社区+嵌入式+家庭养老”的养老新模式，形成公益性和市场化相结合的运营格局，强化应用牵引、数据赋能、关键支撑，加快形成群众最关心、最直接、最受益的生活数字化应用，让老年人切身感受到城市数字化转型带来的实际成效。

自媒体时代赋予每个人公平创业的机会。无论是搜索电商还是内容电商、社交电商，都在从热闹回理智的征途中

## 关注“电商直播热”②

# 新赛道成价值回归“试金石”

本报记者 吕坤

### 私域流量悄然变现

“各类型房产大V直播套路”“年底买房要满足这两个条件”“为什么二三四楼总搞特价？”“楼盘在冬至日极限采光测试”“雪后物业水平”……

关注房产信息的人被大数据“捕捉”到后，会接收到各类相关推送，“沧州房叔”就是服务账号之一。打开他的抖音账号，不仅有宏观形势的分析，还有微观细节的把握、单个楼盘的介绍、同类楼盘间的横向比较等。

说来也怪，在做房产服务账号之前，“沧州房叔”和房产销售并不搭界。但如今，他却靠着抖音粉丝突破6万、房产垂直类全网粉丝近20万、房产垂直类全网粉丝近20万、在沧州“有一号”的房产类自媒体。



“沧州房叔”视频讲解中

“沧州房叔”本名李春毅，今年32岁。他在新媒体赛道的经历，颇具戏剧性却也极富代表性。

从儿时在家里小店对商业模式的耳濡目染，到年少时在论坛、微博中的沉迷，让他对商业、互联网、流量都有了更深刻认知。帮助家里实体店转型，让他成为淘宝捞得第一桶金。

李春毅清楚，这是多年积攒的私域流量在悄然变现。要知道，喜欢健身的他在豆瓣有自己的健身小组，至今仍是拥有20万粉丝的“单项冠军”。

从淘宝向短视频平台的赛道转换，在李春毅看来是必由之路，新媒体赛道值得每一个有梦想、有才华、肯扎根的年轻人去拥抱。

他设想过探店、大话沧州、房产等多个垂直领域，最终选择房地产行业落地却是机缘巧合。售卖自家房屋的某天，他给中介小哥出主意：“你早来的这半小时，可以去小区拍拍景色，做个短视频或者直接开直播，介绍下这个楼盘……”中介插话：“直播没人看多尴尬。”但李春毅却说自己说了心。既然自己也要买房卖房，何不直接做房产服务的账号呢？

李春毅又拿出了自己当年分享健身的认真劲儿，每个楼盘都认真比对、分析、记录，一边看一边学一边分享，3年间，他的账号已经发布了200多条房产相关的视频。

为了航拍沧州的几分钟画面，他断断续续拍了20多天，跑遍了沧州角角落落，文案修改修改四五次也是常有的事儿，直播到晚上十一二点也是常有的事儿，午夜时分写烂尾楼文案的时候，也忍不住去情流泪。

因为对宏观形势的把握和带着顾客视角的挑剔，李春毅的视频渐渐火了起来，前来取经的人也越来越多。第一笔收入是在入驻平台一年后，5000元还没捂热乎，他就又添了2000多元置办了一台无人机用于拍摄。

“赚钱的机会很多。”李春毅坦言，有了粉丝流量的加持，会有很多客户找上门来，但李春毅却始终告诉自己保持理智。“新的赛道固然可以带来更快、更高的收益，但分享有价值的信息给需要的人，才是我的初心。”

“说白了，一件事儿即使不赚钱也会坚持去做，那一定能比别人做得更好。”李春毅说，越是在赚热钱快钱的时代，越要努力扎根。每个人的花期或许不同，但这个时代，不会遮挡任何人的才华、努力和坚持。

### 从“淘宝达人”到“装修小白”

所谓“七分底三分面”，有的人乳胶漆选了很久，但却忽略了腻子粉，其实，如果腻子粉没选好甲醛更容易超标，还容易开裂脱落发霉。市场上腻子粉的品牌种类丰富，一定要看好这两个标准……

在抖音名为“程妈装修日记”的账号上，这则选购腻子粉的两分钟短视频一经发布，点赞量就迅速突破了4.1万。

这是一个装修“小白”的账号，在记录自家装修的短短两个月时间内，“程妈”发布了44个作品，粉丝量已经突破2.4万。

在后台的数据统计中，她的抖音近7日播放量198万、超越同类作者98.23%，小红书近7天播放33.1万、播放和作品直接涨粉超过了99.9%的同粉丝层作者。

新手的火爆离不开准确的定位和持续深耕。

“程妈”本名展静霞，河南人、沧州媳妇。跟爱人在义乌因做电商相

识并一起创业，多年来两人一直是“淘宝达人”，负责产品种草内容的编写。回到沧州后结婚生子，购买了属于两人的第一套住房。

就在这两年，“淘宝达人”的工作开始走下坡路，收入骤减，一直在电商领域淘金的小两口商量着，需要“变换赛道”了。

拿到新房钥匙那一刻，要做“装修日记”的想法在她心底落了锤。

“买完房开始看各种装修知识，都说装修‘水’深，自己人生的第一套房，特别希望能够尽量满意、少留遗憾。”展静霞回忆，这样的想法强烈撞击着自己，既然要在短视频平台上扎根，索性自己做一个装修日记，一边记录自家装修过程，一边监工，如果不幸“踩坑”还可以向广大网友分享避坑经验。如果号做起来，证明自己赛道转换还算成功，如果做不起



“程妈”边学习边拍视频

来，那记录自己的小家一点点从毛坯房到温馨的家，也是非常有意义的。

为了尽可能详尽客观地记录装修中的各个环节，展静霞成了让监理、设计师、干活的师傅都“避之不及”的存在。她会在每一个细节都刨根问底抛出许多“为什么”，也会把自己在网上搜索到的大量资料一一对照看是否正确，爱人调侃她“装修个房子，所到之处寸草不生”。

仔细梳理这个账号不难发现，正因为“程妈”是一个细致较真儿的装修“小白”，反而用新手的视角梳理出很多装修干货——集成吊顶铝扣板怎么选？装修合同签订有哪些注意事项？如何避免乳胶漆开裂？木门、系统窗怎么选？卫生间防水怎么做？还有一些实时的“避坑”分享……这些问题有的看似很小，可一旦忽略也会为后续入住带来不少麻烦。

这个时代，隔着网络的陌生人的信任不可忽视，但她知道，对方信任自己的基础永远是内容、有价值的真实分享。

短视频平台对新手比较友善，“程妈”的账号早已经可以用“小黄车”带货了。但她却并不急于求成。她知道，想要走得更远，就更不可辜负陌生人给予的信任。“既然是风口，就要加倍认真去对待。”她说，努力做好过程中的每一步，才是支撑自己到达梦想彼岸的动力。

### “袖珍女”的电商致富路

12月12日一大早，赵重雪开始了一天的忙碌。接单、打包、安排发货……今年的“双十二”跟往年销量基本持平，单量是平时的两三倍，但对她来说，每年临近农历新年，才是一年中销售最旺的时刻。

今年31岁的赵重雪是黄骅市黄骅镇后苗村的“袖珍女”，也是一位有着10多年电商从业经验的“资深人士”。

生命的转折时刻发生在“触网”后，她从网店客服做起，学会了上架商品链接、修图、拍照等技能，同样的工作，别人做一个小时，她做两个小时，这其中固然有身体原因，但更多的是一种不服输的劲头——想要比别人完成得更好。

凭着这股韧劲，2018年赵重雪开了第一家属于自己的淘宝店铺“黄骅农特产”，主营早碱面粉、面花、虾酱、苜蓿等黄骅特色农副产品。

创业初期，每天早上8点前，赵重雪就要开着三轮车赶到贸易城，把虾酱、早碱麦、烧饼、面花等特产装满车，再回家、卸货。普通人几分钟就能卸完的货，她至少需要20分钟，这也是她的体力极限——生完孩子后，她一次走路不能超过20分钟。每个在健全人看来都能轻而易举完成的工作，却都会让她大汗淋漓。

那时她家附近没有快递点，将订单逐个打包后，她还要独自骑车去市里寄件。“但哪怕一天赚10块，也能补贴家用。”这样想着，赵重雪又觉得有了力气。

幸运的是，半年后，网店渐渐有了起色，每天的销量可以稳定到几十单，月收入也达到了数千元，快递员开始上门取件，供货商也开始送货上门，这让赵重雪能够利用省下的时间专心打理网店。于是，她又在拼多多上开了一个店，进一步扩大产品的受众群体。

赵重雪很享受这个事业，“每天都盯着电脑打理店铺，你越经营它，它给你的回报也越大。”如今，让赵重雪欣慰的不仅是自己摆脱了手心向上的日子成为家庭收入主力、网店的年销售额达到了36万元，还有自己在把家乡的农副产品卖到全国的同时，可以帮助更多像自己一样身体有缺陷的人。

无论是谁、通过什么渠道来向她讨教经验，还是被邀请去新林坡创业孵化中心做专题讲座，她总是毫不犹豫也毫无保留。在采访中，她反反复复说得最多的话是：“如果有人有需要，就来我这儿，虽然可能工资并不高，但是我能把我的这些知识都教给他们，我希望能帮助越来越多的人自食其力，为社会作点贡献。”

这不，紧跟时代潮流的赵重雪又在抖音、快手上都注册了账号，记录分享日常。

“但是现在账号粉丝还都不多。”赵重雪爽朗地笑着，她每天都过得很充实，打理网店的同时，也在积极探索怎么把短视频账号打造成新的销售渠道，让家庭更富有、让更多人受益、为家乡带来更多货。



赵重雪做电商改变命运



## 经济观察 省优秀新闻专栏

### 直播电商 莫“跑偏”

素心

“姐妹们，专柜预售3000多元，今天只要599（元）。3秒钟后关闭链接、2秒中后关闭链接、1秒钟后关闭链接。”“没抢到的姐妹们在公屏上扣‘888’……这么多姐妹没抢到，那我们再加50单。”

这气氛一烘托，隔着屏幕，网友小爱都感觉到了紧张。突如其来直播推送，她忍住了第一波没下手，却也最终没逃过第二波的加单，用最快速度下单付款，这才松了一口气。

本以为能够安静逃离，再一刷新，新的直播又精准推送了过来——“原价500多元的产品，今天我们不要199（元）、不要99（元），我们9.9元秒杀，只限100单！”

尽管每天嘱咐父母不要冲动消费，很多消费有诱导，但在这一刻，小爱也难以保持理智。“好家伙，这么大的便宜不捡那不是亏了？”她屏住呼吸，在直播间的半个小时聚精会神抢了近10款产品，感觉自己“赚到了全世界”。

直播的“上头”，可不仅仅是在夜深人静的时刻，而是在用户关注直播的每时每刻。

大数据的精准筛选推送、训练有素的主播和团队巧妙配合，让直播间的顾客很少能够始终保持理智，“上头”成了常态。

不可否认，直播间里有些东西的确是赔本赚吆喝的良心商品，但其中也不乏滥竽充数者。

小爱就遇上了这样的“滥竽充数”：本以为是捡到宝贝的手霜，擦到手上就像是“固态的液体”，滋润度不够不说，没一会儿手却更干了；秒杀的鞋子穿着体验较差，没几天就开了胶；几块钱一只的口红涂在嘴上没一会儿就干了……可是能怪谁呢？一分钱一分货的道理，这不是自己早就懂的吗？退货吧，感觉几块钱的东西不值得；不退货，又觉得自己着实有些憋闷，这像极了早年间商户门口大喇叭的“清仓处理”，寒来暑往，每天路过听到的都是“最后3天，赔本甩卖”，而今到了互联网上，头一天秒杀到手的产品，第二天再看直播，同样的产品、价格、销售人员、销售套路……循环往复。

直播电商站上了新风口，相较于传统的搜索电商，直播电商更容易成交。

但若因此就把这条赛道当成了劣质商品的甩卖场，那着实就“跑偏了”。

让消费者“上头”的同时，更应该对消费者“上心”。

别忘了，无论身处任何时代、无论是何种销售形式，质量和服务都是企业服务消费者的根。不需要巧立名目、虚假繁荣，回归价值本源只是时间问题。