



## 90后用可视化表达、计算机程序讲道理

# 信息爆炸中为何科普视频脱颖而出

### 联合办公空间防控给力 小微企业安心复工

中青报 中青网记者 陈璐

眼下全国各地都加快了复工复产速度,但对于人数较少、架构较简单的创业公司来说,无论是准备防疫物资,还是按照防疫要求安排办公场所等,都不是一件容易的事。

HonestNode诚实节点是一家不到20个员工的公司,员工们2月10日开始在家办公,2月17日到联合办公场地梦想加复工。为了安全复工,公司为员工准备了口罩、消毒液、酒精等,并采用错峰上班、轮岗等形式,员工自己带饭解决用餐问题。

同样在梦想加办公的孙广泽是行田留学的联合创始人。2月底,公司除了在湖北的员工继续在家远程办公外,其他员工陆续从各地回到北京,按照要求在家里自行隔离14天后,如今也陆续上班。

HonestNode诚实节点的员工刘佩迪留意到,办公场地的洗手间增加了清洁频率,社区工作人员也会每天登记办公情况,会感觉比较有保障。孙广泽也发现,除了进入办公场地之前要量体温,洗手间的洗手液也更换成了含酒精的品种。

配合入驻企业办理复工证明,帮他们整理相关信息。梦想加空间社区经理周智鹏介绍,他们将闲置的工位调整,满足企业员工办公时都有一米以上的安全距离,设立指定的就餐区域和休息区域。此外,空间还提升了消毒频次,在醒目位置张贴消毒情况和负责人工签名,设立了“一米安全线”提示,调整中央空调、新风系统等。

当空间做完这些后,企业就可以将专注力聚焦在复工上,提高自己的生产力,花更少的精力完成其他公司为复工所做的准备。周智鹏说。

中青报 中青网记者了解到,各联合办公空间都为复工复产做好了准备。比如,办公空间WeWork也开展了一系列社区防控措施,包括加强定期清洁消毒,严格管理入驻企业和访客出入社区,保障入驻企业的健康与安全。

在保证日常清洁的基础之上,WeWork所有社区均加强了清洁和消毒,尤其针对把手、门禁按钮等手部频繁接触使用的区域,确保至少每两个小时擦拭消毒一次。此外,WeWork还为入驻企业准备了备用口罩、取消了公用马克杯,对平常的外卖区和快递接收方式进行了调整。

在WeWork办公的上海风舞数据科技有限公司负责人牟丹表示,疫情刚刚暴发时,办公空间就开始收集员工的信息,落实每位员工在疫情期间的行动轨迹、返沪时间,以及是否有相关症状。

许多中小企业在联合办公空间尽快复工复产。优客工场透露,2月至今,除去小企业客户,有近10家超100人的企业入驻,租约到期的企业大部分已续约。

优客工场还为身在异地、无法回到本城市办公的会员企业提供了临时服务,可选择在其他社区临时办公,并赠送会议室使用优惠券等,帮助企业能更高效地恢复业务。

的原因,或者你可以通过计算机程序模拟频繁出门带来的后果。

在程序里,一个个流动的人变成快速移动的小圆点,不同颜色代表健康和患病状况。程序员通过调整医院床位、收治响应时间、人员流动意向等变量,令公众以第三视角看到了感染的逻辑和速度,自然而然地明白了减少出门的意义。

这部由Ele实验室出品《计算机仿真程序告诉你为什么现在不能出门》使用的是正态分布模型,因生动形象被多个主流媒体转发,单个平台上转发量接近3000万。视频播完后,弹幕中很多人表示“懂了,乖乖宅在家”。

当开学时间不断延后,学生渴望开学时,计算机程序又出场讲道理。这一次计算机程序设置了宿舍、食堂、教室等场景,当一个感染者出现后,无论学生是不戴口罩放飞自我,还是把感染者在隔离区或宿舍隔离,因为活动区域集中,最终都难逃学生集体被感染的结果。

《为什么现在不能开学》以编程数据模型模拟疫情期间开学可能造成的后果,解说幽默,一目了然。弹幕和评论里,学生被最后的结论“这个时候不应该开学”成功说服。

《关于新冠肺炎的一切》是疫情期间第一个火爆的视频。据不完全统计,各平台播放总量超过两亿。当时新冠肺炎疫情刚刚暴发,大量鱼龙混杂的信息使公众处在焦虑之中。这个视频中所展现的内容均选自可靠来源的信息,以整合的方式清晰地阐述了疫情发生、传播、防护等最受关注的问题,再通过可视化表达,成为新冠肺炎疫情科普中的一股清流。

视频结尾,吴松磊用低沉的男声总结

道:人类的赞歌是勇气的赞歌,赞美所有还在认真工作的人们,希望新的一年,我们都能有更多勇气。这句话打动了不少人。有网友评价:视频也许没那么煽情,甚至还有点理工钢铁直男的木讷,但是这样的理性和克制在当下反而显得难能可贵。

其实,这类硬核科普类视频并不是新鲜事,但原先多用于展示生活类话题,这一次多位创作者同一时期制作疫情相关内容,再叠加上公众对于此类信息的超高关注度,导致了疫情科普类视频火速出圈。

杨涛告诉中青报 中青网记者,他创作视频的冲动来源于那天北京下雪了,我从窗户看见外面好有人在玩雪,好像已经放松了警惕,他既生气又无奈。当他在家庭微信群里苦口婆心地和长辈们讲不能出门的理由时,亲友们总是有自己的一套说辞,他的话没有被足够重视。

作为一程序员,他决定用自己最擅长的事情来讲道理,让程序来模拟频繁出

门的可怕后果。那天杨涛从下午开始做视频,一直到凌晨4点,他把做好的视频上传B站后就去睡觉了,没有做任何宣传。然而第二天一早,他就发现自己的视频被人发在微信朋友圈,后来还被《人民日报》、央视新闻等主流媒体转发。

作为程序员,制作此类视频对于杨涛来说并不是难事,但最后被这么多人认可,他还是挺高兴的。让他更开心的是,父母看完视频后确实是“不出门了”。创作《关于新冠肺炎的一切》的速度比回形针PaperClip创作其他视频都快。

吴松磊首先将内容分为疫情感染、传播、口罩、勇气四部分,团队分工负责,从有关部门发布的权威信息、论文、专业书籍、国家标注、专利文件等渠道搜集资料,再梳理文字稿,进行可视化制作。视频中所展现的每个内容都标注了出处,这也保证了严谨性。

要以普通人的视角讲解事件的来龙去脉,以冷静的视听语言,用可视化的方式表达高信息量,这是吴松磊创作视频的考虑,视频最后关于勇气的表达是自己有感而发。团队从1月27日决定做视频,6个人用了7天时间,宅在家远程合作熬夜把视频做了出来。有人统计,仅2月这部视频就给回形针PaperClip各渠道累积涨粉470万。

年轻人希望 知其所以然

有人认为,可视化是指对某个原本不可见事物在人的大脑中形成一幅可感知的心理图片的过程或能力,终极目标是对事

中青报 中青网记者 陈璐

视频从近距离观察病毒如何进入细胞开始,论文、生物知识、计算、数据变化、时间链条等密集的信息轮番出场,经过可视化清晰地阐述了新冠肺炎的发生、传播、防治的逻辑。这部10分钟长度的疫情科普类视频《关于新冠肺炎的一切》备受好评,在全网获得了两亿多的播放量。

这段时间,人们高度关注新冠肺炎疫情的信息,科普类视频以视觉叙事,运用计算机程序模拟等工具,专业、有逻辑、高信息量,令人耳目一新,成功出圈。这类视频将晦涩的知识、碎片化的信息经过可视化处理后,带领公众洞悉其中的规律,比文字、图片更具说服力。仅B站一个平台上,疫情科普类视频已经获得了累积3.6亿次播放,7200万次互动。

这些视频的创作者均为90后,他们或是专业的视频创业者,或是普通的程序员。《关于新冠肺炎的一切》由回形针PaperClip出品,上线不到24小时播放量就已过亿,创始人吴松磊告诉中青报 中青网记者:把观看者当作和我们一样的普通人,他们需要的是高信息量的内容,并且用他们能懂的方式讲道理。

硬核科普看完就被 成功说服

如果想要告诉大家为什么疫情期间要减少出门,你可以斩钉截铁地用一句话来答复,也可以用800字长文解释其中

## 安徽农业大学线上组群 帮学生创客渡难关

中青报 中青网记者 王海涵 王磊

没想到宅在家里也能接受创业培训,这种教学方式很贴合实际。安徽农业大学2019级动物科学专业学生林伟镭终于松了一口气。

结合所学专业,林伟镭本想利用寒假备战学校创业大赛,但撰写项目申报书时遇到困难,财务相关内容更让他束手无策。因为疫情推迟开学,得不到系统指导,真是干着急。

2月15日,我看到校团委发布通知,组建学生创客教育群,就迅速进了群。群里有创业课程资源和比赛辅导培训,林伟镭跟学了《商业计划书撰写培训》,还找到了来自不同专业的创业小伙伴。

受疫情影响,一些在校学生创业者由于项目刚起步,难免受到损失。近日,安徽农业大学启动疫情期间大学生创客空间线上服务工作,通过一对一询问、课程辅导、创业导师在线答疑、交流分享等形式,努力将疫情对创业团队的影响降至最低。相关通知发布当晚,创客教育群就吸引近千名学生加入。

土地资源与管理专业学生易德权去年7月成立一家花坊园艺公司,并申请入驻校创客空间。同时,他在校外租有门面房和冷库,主要经营鲜切花及观赏植物,半年来,公司发展逐步步入正轨。

即将进入花卉行业黄金季节,但受疫情影响,公司两个店面都被迫暂时关闭,租金及员工工资要正常支付,再加上店面房租、恒温冷库电费,每天亏损平均400元,这对我来说不是一笔小数目。正发愁时,他接到校团委老师电话。电话

那头,不仅给予安慰和鼓励,而且耐心询问易德权的诉求。

在老师指导下,团队提交了减免创客空间管理运营费用的申请。他们还建议我在线上发展客户。易德权介绍,自己目前正积极联系云南的花卉供应商。疫情结束后,打算结合专业优势打造高科技园艺产品,增强核心竞争力。

像易德权这样待拯救的学生创客还有很多。眼下,他们虽宅在家里,但可以在创客教育群里学习创业案例剖析、历年创业比赛归纳等干货,群里还会不定期来几场头脑风暴,兴趣相投的学生则会单独再建群。该校2018级动物医学专业学生钟富超也是受益者。

去年这个时候,钟富超就在图书馆、寝室连轴转,确定创业思路并修改策划,但因经验不足和项目不成熟,他在创业比赛中遭遇了失败。今年,因为疫情,他的复仇计划又被打乱。

机缘巧合,我在创客群里看到几位同系学长,经了解,他们正做一个与我们专业相关的项目——中兽药在养殖服务中的推广。项目主打安全、绿色、无抗等优势,通过互联网搭建中兽药种植户与畜禽养殖户的桥梁。这些理念吸引了我,在多次交流后,我加入了该团队。他介绍说。

学长和老师的很多话点醒了我,光自己蛮干效果有限,大伙一起容易碰撞出新的思路和火花。钟富超表示,开学后,这支刚刚扩充的团队将线下碰头,将计划付诸行动。

据不完全统计,连日来,该校已有近20支创客团队通过线上交流,调整、完善了创业思路和目标。

杨涛告诉中青报 中青网记者,他创作视频的冲动来源于那天北京下雪了,我从窗户看见外面好有人在玩雪,好像已经放松了警惕,他既生气又无奈。当他在家庭微信群里苦口婆心地和长辈们讲不能出门的理由时,亲友们总是有自己的一套说辞,他的话没有被足够重视。

作为一程序员,他决定用自己最擅长的事情来讲道理,让程序来模拟频繁出

门的可怕后果。那天杨涛从下午开始做视频,一直到凌晨4点,他把做好的视频上传B站后就去睡觉了,没有做任何宣传。然而第二天一早,他就发现自己的视频被人发在微信朋友圈,后来还被《人民日报》、央视新闻等主流媒体转发。

中青报 中青网记者 陈璐

现金流是企业运营的命脉,也是尽快复工复产的生命线。

中小企业火速调整运营策略,灵活适应非常时期下的新需求。比如,线下连锁餐饮企业霸蛮牛肉粉虽然多数门店关闭,但意外地发现方便食用的自热产品在线上销量暴增,立刻决定全员投入电商,仅一家电商平台的销售额,就从十几万元跃升至五六十万元。Nuthink男装创始人杜士断臂,去掉春款,避免不必要的库存积压,将贷款和回款全部投入到夏季款的研发和生产中。

同时,电商平台帮助中小企业加速回款速度,补充企业现金流。以淘宝新推出的0账期为例,卖家发货后可申请由网商银行垫资货款,方便扩大再生产,已有650万淘宝商家符合免费服务条件,预计此举将在4月之前为淘宝商家带来500-1000亿元的现金流。

All in 电商让线下连锁 餐饮活下去

大年初一,90后创业者张天一一个人坐在办公室里发呆。线下60多家门店收入接近为0,他还要面对店面成本和员工工资的硬支出。

2019年年末,张天一创办的线下连锁餐饮品牌霸蛮牛肉粉密集地在线下开了十几家新店,所有资金都投入到扩张中,账面上所剩无几。突然暴发的新冠肺炎疫情令新开门店成了包袱。

正在一筹莫展之际,张天一发现线上销售反而稳中有升,尤其是2月10日开始迎来爆发式增长。这并不难理解,受疫情影响,餐厅大多关闭,买菜做饭劳心劳力,不少人在家囤半成品食品,以备不时之需。

## 发一份货就回一份款 电商平台0账期 挽救复工生命线

中青报 中青网记者 陈璐

张天一将更多精力投入线上,春节假期后物流逐渐恢复,线上销售不断爆单,原本20多个人的电商团队难以支撑。全员转型线上,张天一决定All in电商。500多名员工中大多数为门店服务员,如今全部投入线上运营,紧急培训上岗。有人作线上客服,有人在社交平台制作内容,有人操心供应链,就连张天一自己每天晚上都在天猫店铺作客服。

火速而果断的转型帮助这家年轻的企业度过了危机,仅霸蛮牛肉粉天猫店铺,销售额就从十几万元跃升至五六十万元,总计发出超出10万个包裹。

张天一说:2月,是天猫这一个店养活60多个店,养活了500多名员工。

张天一表示,天猫店铺通过0账期政策火速回款600多万元,只要发出去一份货就能回一份资金,这很重要。

火爆的线上销售带来了供应压力,复工又因疫情延缓,张天一给供应商一个电话,表示自己有钱支付货款;物流不畅,他又联系私人司机运货;没人打包包裹,创始团队自己上。就这样,他们打通了企业活下去的生命通道。

回款支付了工资和房租,也让企业可以继续生产,手中有粮让企业和团队有了一份底气。这一个多月的忙碌,让张天一深有感触:一是明白了现金流对企业经营的重要性;二是作为一个线下的连锁企业,要更深刻地思考如何全面深入地拥抱线上。

砍掉春款 让服装企业 避免库存积压

潘信镇在电商服装领域创业已经10年,本以为这个春节如往年一样:年前准备好物料和库存,等春节后工厂开工推出春款。

但疫情打乱了计划。他所创办的Nuthink男装是一家重资产模式的服装企

业,拥有自己的服装加工厂。春节前,他给所有员工发了工资、年终奖后,还把大部分资金投入在春装面料和生产工厂的结算上,这直接导致公司的储备金不足,很可能撑不过一个月。

为此,潘信镇做了很多努力,大年初一客服和运营在家开工,大年初三内容团队复工主攻短视频和直播。最难的是发货问题,他为此支付了几倍工资让仓储人员做好防护在仓库发货。

他还作了一个壮士断臂的决定:砍掉春款,直接生产夏款。因为就算春装做好了,也过了销售旺季,变成库存。我们迫在眉睫的,是要快速准备好充足的资金来开展夏季款的生产。

Nuthink男装去年2月的销售额在1400万元左右,今年2月仅为600多万元,这意味着库存增加了,企业也缺乏研发和生产新款所需的资金。

潘信镇想了很多办法,银行贷款周期慢,变卖资产也不是短时间内能完成的事。受疫情影响,物流变慢,意味着收货变慢。目前让他欣慰的是,0账期使线上店铺发货即可回款,他还在电商平台申请到了贷款,可以支撑进行夏季款的研发和生产。

潘信镇表示:按照现在的情况,6月后,我们就能按照年前的目标顺利走下去。

直播带货让90后果农赶上春播

李志强今年25岁,家在四川省眉山市丹棱县,当地有这几年备受消费者喜爱的春见耙耙柑、不知火柑等网红水果。李志强的父母有多年种植水果的经验,2017年他大学毕业后回到家乡,一边工作一边兼职运营网上卖水果生鲜店,把自家水果在网上卖出去。

2月,李志强的本职工作因疫情影响无法复工,他就宅在家里一边优化网店页

面,一边和当地政府联系拿到了健康证和复工证明,同时联系到了可以发货的快递。

2月16日,网店恢复发货。2月17日,他在淘宝吃货节上参与了淘宝直播,和自己之前合作的大主播连麦互动,通过视频给网友展示自家果园的水果,吸引网友下单。他透露,当天成交额超过3万元,总共发出400多单,比去年同期增长了1倍还多。

李志强手上并没有多少储备金,他不仅要给果农付款,还需要资金投入春播,不然往后的生计都会受影响。好在网店回款快,李志强迄今一共提取了7次网店回款,每次8000元左右。这些钱可以用来雇工人采摘果子,也可以用来给老树杀虫、施肥,让果树结新果。

淘宝公布的数据显示,在淘宝推出无成本0账期后,卖家账期平均缩短7.5天,快消、时尚、家装是使用0账期功能最多的三类商家。广东、浙江、江苏、福建、山东、上海、河北、河南、安徽、北京是使用0账期功能最多的十大地区。

网商银行通过综合模型判断卖家店铺的经营状况,符合资质后卖家同时有订单、有发货即可申请0账期服务。网商银行将在此期间垫付500-1000亿元的资金借贷规模,这项服务在3月31日之前都将免费提供给符合标准的淘宝卖家。网商银行副行长冯亮表示,账期是在企业经营当中非常重要的一环,尤其是中小企业,本身经营的情况挺好的,但如果账期很长,周转不过来,可能一瞬间就会影响生死。

冯亮认为金融机构能够实现0账期服务:一是金融机构和电商平台之间的信息要充分沟通和交互;二是能够判断商家的经营状况,比如发货频率等;三是要有比较充足的资金准备。信用等于财富,让信用好的人得到更多的支持。他说。



3月15日,小贩在昆明南强步行街上卖烧豆腐。

目前,云南省昆明市在继续做好疫情防控的基础上,优化餐饮单位堂食服务,保障广大群众正常就餐需求。新华社记者 丁怡全/摄



新华社供图