



疫情下 传统旅行社 花式自救

员工 共享 卖烧烤 老板直播当网红

康相互赋能,有针对性地规划建设新的旅游项目和业态,重构吸引力、竞争力。

传统旅行社必须坚定地 转向 线上

很多优质民宿的宣传方式太单一,我就和民宿老板谈合作,通过短视频、直播来展现民宿的全貌及房间设施,为他们带来流量,拉动销售。刘浩现在变身网红,经常出现在西递宏村等景点,直播人文风景和旅游知识。在他看来,危机之中就蕴藏着机遇,眼下或许也是中小型旅行社转型的契机。他这几年经常和员工头脑风暴,思考未来如何拓展 互联网+ 旅游 旅游+土特产 等合作形式。

事实上,徐华玉一直在琢磨传统旅行社的线上转型,但考虑到独自搭建网络平台系统投入大,只能望而却步。疫情让他深刻意识到:传统旅行社的产品种类少,从采购到生产再到落地,偏向作坊式生产,像精品店,有固定客户源,但是产品选择余地少;互联网平台像超市,有多种线路产品可供挑选,开放程度较高,购买产品更方便。

在他看来,传统旅行社不能再固守精品店的思维,包揽 采购、销售、服务 一条龙的业务,必须坚定地转向线上,接入 新兴的互联网平台公司,双方共享产品、客流与服务。这对传统旅行社来说,不仅是技术的迭代,也是内部信息化管理系统的再造。

随着VR、5G、物联网、人工智能技术的广泛应用,行业肯定会面临变革与重新洗牌,跟上时代步伐的企业,才能活下来。徐华玉说,在某种程度上,疫情加速了旅行社企业的转型进程。

暂停 不代表 关停,要化危为机,实现经营、品牌、内容的新突破、新升级。姚李忠认为,疫情影响下,旅行社想要转型发展,需要抓住 数字改造、变革模式、重塑自身 等关键词。在控制成本、提高效率同时,要大力推进数字化变革,积极将抗疫中的远程办公、线上运营等方式转变为常态化的工作模式。

徐华玉同时呼吁,旅行社自救的同时,希望相关部门深入旅游企业调研,针对旅行社的经营性质、业态以及实际受损情况,制定更有针对性的扶持政策,让补助真正落到实处。

(实习生张帆对此文亦有贡献)

中青报 中青网记者 王海涵 王磊

同行一股脑儿都去做微商了

过去的4个月里,80后、徐州玉屏国际旅行社有限公司负责人苏锋一筹莫展。在这一行干了7年,好不容易站稳脚跟,营业额逐年递增,却因为疫情,遭遇前所未有的困境,仿佛一夜之间回到刚创业时,一切都要重头再来!

对苏锋而言,以往这个时候,本该是旅游业的春天,也是生意最红火的时候,但目前的现状是 只出不进。他算了一笔账:春节前,约100万元旅游预付款全部退回,推广、展会、礼品等支出打了水漂,每个月还有员工基本工资、社保及房租等硬性成本,公司已亏损了160万元左右。

更让他无奈的是,刚刚过去的五一小长假,公司只收了几个省内游的散客,他将游客 移交 给同行,才凑了个小团。5月10日母亲节,公司做了一场 感恩之旅 亲子游活动,也只有老客户来捧捧场。

他观察到,近段时间,身边一些小旅行社倒闭,或干脆转行。一些旅行社老板做起了房地产销售,但他们大多都三四十岁了,很难和年轻人去竞争同一个岗位。

苏锋的遭遇折射出当下旅行社所面临的共同困境。旅游业是受疫情影响最大的行业之一,有数据显示,仅2020年春节假期,旅游业损失至少在5000亿元以上。旅行社 零收入,导游变主播卖货,员工改行做微商 当下,规模不同、定位不一的众多旅行社该如何开展自救,尽快走出疫情阴影,又能否以此为契机,走上转型发展的道路?近日,中青报 中青网记者采访了多家旅行社企业。

劝他去做电商品牌的分销商,但他一口回绝了。一方面木业有专攻,自己对电商并不在行,另一方面,实在不想就此离开旅游业,我的根在这里啊。

疫情逼出了 异业合作

就在苏锋和刘浩 想破了脑袋自救之时,安徽本地规模最大的旅行社 安徽环球文化旅游集团有限公司负责人徐华玉开始另辟 合纵连横 的蹊径。

越是没业务的时候,越忙,越心累!好多东西要慢慢捋顺、重新考虑。疫情发生至今,旗下14个分公司的管理层、员工都在忙着自救,并抽空完善企业培训和未来发展规划,为旅游业复苏做准备。

占公司业务总量四分之一的研学业务停了,境外游业务也是前途未卜。疫情发生以来,公司迅速配合政府部门暂停业务、退费,最大限度保护消费者权益,目前,营业收入损失惨重,还有一些境外游业务预付费用无法退回。

徐华玉是安徽旅游业的老兵。2003年非典期间,他下海创办了这家旅行社,享受过旅游经济发展的红利,也经历过旅游业改革的阵痛。在旅游业打拼近30年的他回忆,当年非典后,旅游业迎来一波 报复性 消费,说明疫情并未伤及消费者信心,只带来了短暂的 物理变化,但此次疫情对旅游业的影响无疑是灾难性的,影响时间长、范围广,旅游市场将会发生颠覆性的 化学变化,自己有一种 抓不住未来的感觉。

为此,公司不得不开展自救,在不降预算目标、全年工资总额和不动裁员的前提下,撑起企业,稳住客户、员工、现金流。

高管降薪40%,员工降20%,每人只发1240元基本生活费,只为让公司活

下去。徐华玉感慨,公司就像300多名员工的家,家还在,员工心就定了。

最初,他给微信通讯录里的100个朋友发了消息,想整合跨行业闲置资源,进行业务合作,立马得到了很多表示支持的回复。

随后,徐华玉和一家农产品企业达成协议,由对方提供原料产品,并取得食品相关经营手续和许可。4月起,公司于合肥一家商业综合体300平方米的旗舰店,销售橱窗被改造成了卤菜销售窗口,客服人员 变身 食品推销员,向来往客流推荐卤鹅等菜品。

这些新举措都是为了员工生存,不过搁在以前,会被认为是 不务主业。徐华玉感慨,疫情打破了传统思维定势,倒逼着公司上下实践新思路。现在,他每天带头发朋友圈,发动员工帮助周边农户卖草莓,并和本地的樱桃种植大户联系,策划了一系列网络销售活动。

此外,该公司和受影响较小且用工有需求的行业合作,提供 共享员工 服务,并呼吁员工如果自己能找到出路,公司可以办理 停薪留职 手续,并帮助购买劳动保险,等到公司渡过难关后再回家。

就在五一期间,芜湖分公司迈出了跨度更大的一步,与当地一家知名烧烤店 共享员工。经过市场调研和专业培训,公司的几位员工已到到岗,可以胜任清洁、选材、备货、炸鸡等工作。分公司的微信公号上还打起了广告 左手旅游,右手餐饮,不抛弃,不放弃!

周边游成 热点

想止损还是难

相对长途旅游的低迷,让徐华玉有些喜出望外的是,公司在合肥郊区马郢基地打造的乡村旅游扶贫项目,正在逐渐恢复



5月9日下午,贵州省黔西南布依族苗族自治州安龙县笃山镇坡老村,团贵州省委驻村工作队带领青年创业者,为当地出产的铁皮石斛拍摄产品宣传照和短视频,青年主播将通过线上直播带货出山。五四青年节期间,团贵州省委提出为助力决战决胜脱贫攻坚,鼓励青年勇于为家乡的农产品代言,力争在每个贫困县助力100名青年通过直播实现100万元以上的销售额。

中青报 中青网记者 白皓/摄

天津一家中小企业 复工复产的故事

新华社天津5月11日电(记者王井怀)人生如舟,世事如流。疫情发生以来,像千万个中小企业老板一样,80后王晨的心情随着疫情跌宕,企业也随之飘摇,一度要靠借债、抵押房产发工资。如今,在政府帮助下,企业积极转变思路,经过几个月努力终于打了翻身仗。

10多年前,王晨投身宠物食品行业。与几位合伙人在天津市静海区办起宠物食品公司,组建研发队伍,主营面向海外市场的高端宠物食品。不过,企业生产的是贴牌产品,只是为他人做嫁衣裳。

王晨与几位合伙人一商量,在天津市武清区京津科技谷产业园投资1600多万元创建新品牌 元创品智。新企业订制最先进的设备,于去年8月正式开业。他们准备大干一场。

不幸的是,疫情来了。年都没过好。企业因疫情停产,担心没办法复工。王晨回忆说,年后有一笔海外订单需要交付,如果违约便面临大额赔偿。

担心很快消失了。京津科技谷产业园管委会经过详细排查,认为企业具备复工复产条件。复工前后,天津市工业和信息化局几次到企业讲解复工政策,老厂所在的静海市场监管局也送来口罩等防疫物资。元创品智 成为当地第一批复工的企业。

一波不平一波又起。2月中旬下旬,全国疫情形势仍然严峻,国内原材料涨价、运输成本增加。另一位合伙人吴增杰说:当时企业发不了3月份的工资。4位合伙人愁眉苦脸,一度有了关闭企业的念头。

我抵押一套房子凑点钱,顶一阵吧。当时在上海的吴增杰看到大家为企业生存奔波,而自己远在外地帮不上忙,提出这个想法。

随后,吴增杰拿房子向银行抵押贷款。然而,手续比较繁琐,发工资的日子越来越近,远水解不了近渴。几位朋友知道后借给他200万元,企业才缓了一口气。

3月,天津市金融工作局得知企业的困难,组织银行与企业对接。经过对企业的严格评估,一家银行与企业达成150万元信用贷款的意向。这可不仅仅是雪中送炭。企业团队负责人金大元激动地说,作为民企、中小企业,能拿到信用贷款,对今后壮大企业很有帮助。

这期间,企业开始面向国内、线上转型。京津科技谷产业园组织企业参加阿里、京东等多家电商平台举办的业务培训。高品质的产品很快在网上打开局面。3月份有30多家网店代售产品,到4月底达到130余家。同时,京津科技谷产业园给予企业租金 减三免三 政策,又减轻30多万元的负担。

这几天,王晨盘点2月份复工以来的销售额,单月达到约280万元,比疫情前月销售额增加了3倍。

最近,企业新订购3台大型设备,又扩招十几名员工。他也计划用自己房产办抵押贷款,进一步扩大生产。金大元如今对企业充满信心,要在危机中打出国内市场的品牌名气。

快件柜寄存超过12小时收费,该不该

对超时部分的收费不单纯是商业行为,更多的是让业主平等使用。如果个别消费者因特殊原因长期占有柜子而不付额外的费用,影响的不单纯是快递公司的营收状况,而是小区其他业主的合法权益。

中青报 中青网见习记者 张艺

业务、规模化分摊边际成本等可以实现自给自足。

究竟有成本压力还是盈亏平衡

实际上,成本压力是外界认为的丰巢宣称收费的主要考量。公开数据显示,丰巢2020年一季度未经审计的营业收入3.34亿元,亏损2.45亿元;2019年营业收入16.14亿元,亏损7.81亿元。

最早停用丰巢的是杭州东新园小区。5月7日,小区内17个丰巢快递柜被物业拔掉电源,该小区业主委员会负责人表示,99%的业主支持此举。

5月9日,丰巢发表对该事件的声明,称2019年丰巢与东新园业委会、物业公司签订三方协议,约定每年支付高额进场费。该小区表示,进场费指的是含电费在内的场租等,经实际估算,丰巢通过向快递员收费、广告

1000多人如何运营15万个网点?丰巢

未经同意就投入柜能否避免

快件柜对快递员收费早已有之,有快递员透露,丰巢对其收取的使用费,根据柜子大小不同为0.2-0.4元。向快递员收费,可将格流交给有实际投递需求的收件人包裹使用,避免快递柜被随意占用,促进快递柜运转效率最大化。向快递员收费是一种良性发展模式。丰巢市场部的工作人员曾表示。

对快递员小哥来说,将包裹放进快递柜或代收服务站,可以省去大量等待时间,提高工作效率,但承担额外的费用意味着利润的再次削减。

一位业内人士做过测算,快递员一天最多跑20个点。在有限的时间内,冲业务量还是省使用费,每个快递员都有自己的考虑。这导致有用户反映,常常遇到快递员不打招呼直接把快递放入快件柜中,服务无法 送货上门。

2018年5月开始实施的《快递暂行条例》规定,经营快递业务的企业应该将快递投递到约定的收件地址、收件人或者指定的代收人。去年实施的《智能快件箱寄递服务管理办法》也规定,智能快件箱使用企业使用智能快件箱投递快件,应当征得收件人同意。丰巢方面曾表示,使用丰

巢快递柜的快递员均需签订协议,协议中约定,快递员需经用户明示同意后方可将快件投递至快递柜。

尽管用户的此项权益早已在多项条例中申明,但现实情形仍未得到明显改善,收费后会否征求用户同意也实难保证。

不过,浙江、福建、山东等多地已于近期表示,快递需经收件人同意后放入智能快件箱中。山东省邮政管理局回应,未经收件人允许将快递放入快递柜,属于投递不规范行为,可投诉;福建省消委会也表示,未经收件人同意,快件存入快递柜产生的费用应由快递公司承担。

12小时争议,快件柜模式还有更优解吗

其实,快件柜面向用户收费的模式丰巢不是第一家,早在2018年,市场上有部分快递柜企业已对用户收费。那时的丰巢曾在接受媒体采访时表示,(2015年)成立至今,坚持为用户提供免费的取件服务。未来是否应该收费、怎样收费才合理?这些问题需要在相关部门政策的协助下,联动产业链上下游,制定合理合法的标准体系。

在5月9日发布的致用户的一封信中,丰巢点明了实行 12小时保管期 的初衷,很多社区因场地问题已经不能再增加柜机投放数量了,但为了更好地服务用户,必须不断提高快件领取速度。

12小时,是基于其后对派件高峰的数据推算得出的。从早上9点至11点的高峰时段,顺延12小时,最晚到晚上11点,

中石化实施 三百三千 培养计划

本报讯(中青报 中青网记者宁迪)记者从中石化了解到,日前,中石化正加紧实施 三百三千 培养计划,即3年内安排全系统300名左右优秀年轻中层正职、3000名左右优秀年轻人才进行交流培养,以建设一支高素质专业化队伍。

此次培养计划出台的目是紧紧围绕中石化 一基两翼三新(着力构建以能源资源为基础,以洁净能源和合成材料为两翼,以新能源、新经济、新领域为重要增长点)的发展格局,以历练培养为重点,以从严管理为保障,加强年轻人才思想淬炼、政治历练、实践锻炼、专业训练。

三百三千 计划从今年起开始实施,其中,三百 计划按照开阔视野格局、丰富基层经历、吃劲岗位磨炼、经验文化融合四大重点培养方向推进;三千 计划侧重于推进总部与企业之间、企业与企业之间以及企业内部交流培养。同时将援藏援疆援青和博士服务团人选一并纳入 三百三千 计划,按照中央要求推进实施。

对长期扎根基层、成长环境单一,需要开阔视野格局、提升综合素质的年轻人才,中石化将安排其到总部部门、事业部、直属企业部门或者合资企业、境外机构、地方政府、系统外先进企业等学习锻炼;对在各级部门成长、缺少艰苦复杂环境历练,需要丰富基层阅历、磨砺意志品质的年轻人才,将让其到基层一线、艰苦偏远地区挂职锻炼;对发展潜力大、缺少多岗位历练,需要压担子培养、提升处理复杂问题能力的年轻人才,将让其到关键部门、重点岗位、海外项目、扭亏脱困企业和急难险重任务中锻炼。

中石化表示,将加强 三百三千 人选在培养期间的日常考核、年度考核和期满考核,对评定为优秀等次的人员,在选拔使用、评先评优、晋级晋职中予以重点关注;对考核等次为不合格的,将视情况予以调整。

用户一般也能到家把包裹取走了。如果过了这个时间没有取,会影响第二天派件高峰时快递员的正常投递,最终也会影响到用户的体验。

然而这一时间引起争议,上海中环花园小区认为,12小时仅是基于丰巢 注册用户 的概率推算,没有兼顾到全体 访客 和最坏场景,例如用户旅游出发、快递员晚间配送等。在该小区诉求中,要求将免费时长延长至24小时,并张贴醒目标志,征得用户同意后方可投放,否则停用丰巢快件柜至协议结束。

对于各小区、用户的抵制收费行为,丰巢方面表示并不会放弃这一战略。那么,对于快件柜的使用,还会有更优解吗?

中国消费者协会专家委员会委员朱巍说,到底存放多长时间,收费标准如何,法律对此没有具体规定,企业、平台可以根据市场规则与实际状况来制定。但因涉及很多消费者利益,他建议由消协组织介入,共同讨论价格。对超时部分的收费不单纯是商业行为,更多的是让业主平等使用。如果个别消费者因特殊原因长期占有柜子而不付额外的费用,影响的不单纯是快递公司的营收状况,而是小区其他业主的合法权益。

中国快递咨询网首席顾问徐勇建议,将快递 末端一公里 的工作纳入物业的服务范畴。相较快递员而言,物业工作人员更熟悉小区以及各业主的情况,如果24小时不取,物业先代为保管,或者送到业主家里,这样既能保障小区安全问题,也能减少投诉。快件柜企业可承接运维服务商的角色,处理系统问题,收取服务费。未来在新建住房时,快件柜应作为其中一部分加以布局。

在中国物流协会特约研究员杨达卿看来,智能快件柜不只适合快递,也适合外卖及其他物流商品,属于不能重复投建的基础设施,智能快件柜市场的发展,还需要政策引导,引导共建共用,优化利用社区物业有限资源。