

# 传统书店纷纷“整容” 书店转型能否借道“网红”？

最近一年，全国范围一批传统实体书店集中转型，福州、金华、保定等地不少书店“整容”后摇身一变成为“网红”，斩获诸多好评。然而，业界对此褒贬不一，有人认为，此举形式大于内容；有人则认为，这正是传统书店的成功转型。

今年7月，河北省保定市一家以“新鲜空气”为主题的新华书店摘得设计界“奥斯卡”——德国红点奖最佳设计至尊奖。由此在网上受到追捧并走红。这一现象并非个案。

最近一年，全国范围一批传统实体书店集中转型，福州、金华、保定等地不少书店“整容”后摇身一变成为“网红”，斩获诸多好评。然而，业界对此褒贬不一，有人认为，此举形式大于内容；有人则认为，这正是传统书店的成功转型。

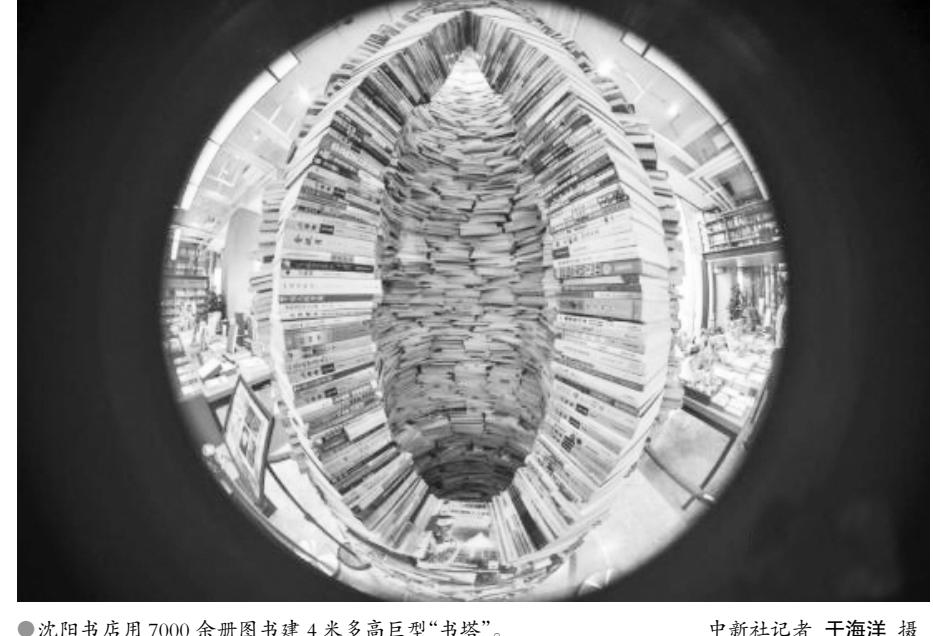
## “在这儿读书，未免太享受！”

作为新晋网红书店，“新鲜空气”书店的区位并不显眼，坐落于河北保定向阳北大街与横滨路交叉路口。

书店附近分布着几家能源公司和驾校，对面还有一家正在开发的楼盘，路边地热管道工程也在如火如荼改造。这明显是标准的市郊地界。建在这里的书店，凭啥成为“网红”？记者的几分疑惑，走到书店门前，立马烟消云散。

走进书店就像来到一片天然森林。木质书架、木质书桌、木质阶梯，就连天花板上都精心装扮了木格吊顶。书店整体色调也以原木色为主，连厕所洗漱台都精心装配了雅致的棕色大理石。整个书屋被栗黄的实木、灰色的水泥肌理漆和柔黄的灯光包裹，仿佛木质书架上氤氲出书香来。

传统新华书店，店内布局狭窄，一眼望去全是高耸的书架，书山书海将店面切割得只剩下窄窄的通道。“新鲜空气”则划分出阅读区、咖啡吧台、小舞台、茶室等诸多空间。在这家不到400平方米小书店里，四处可见桌椅和坐垫，你可以靠在粗布缝制的沙发上，或蜷在舒适的榻榻米里，或端坐在实木书桌旁喝



●沈阳书店用7000余册图书建4米高巨型“书塔”。

中新社记者于海洋 摄

一杯咖啡、捧一盏热茶，尽情享受阅读时光。

“我们最关心的问题是如何设计一处可以安放人们内心的精神栖息地，如何在书店的空间场景中，用最朴素的、自然而然的设计构建起人与书的关系。”该书店设计师陈贻和张晓晨表示。红点奖评委认为，这种打破新华书店固有形象，用实木打造温暖的阅读环境的设计，能在熙熙攘攘的环境中唤起宁静的感觉。

“在这读书，未免太享受了！”家住保定北市区的李先生是典型“读书人”派头，鼻梁架着一副黑框眼镜。他的后背与椅背完全贴在一起，头顶的灯光恰好照到书的整页，“这种设计风格我在保定其他书店没见过，这是独一份。”

## “留住读者才是根本”

2016年4月16日，保定广联云中心与新华书店合作经营的“新鲜空气”新华书店正式开业。

谈及为何设立这样一家书店，云中心负责人肖双雨女士直言：“这是一个实验项目，也是想给我们这里的顾客提供一个体验空间。”

“新鲜空气”承载的绝不仅是销售图书任务，据记者观察，书店里只有8排书架，不过几千册图书，藏书量远逊于北京王府井书店、三联书店等品牌书店。一半左右面积被开辟为阅读区，还内置一个小型咖啡吧台。这种设计在当地某小型书店经营者王双喜眼中，无疑是划不来的，“这么烧钱的事情，我们这些小企业可做不来。”

河北软件职业技术学院学生史文哲慕名前来参观后，直言有些失望。“这儿书种类比较少。像我比较喜欢看推理小说，这类书就很少。主要还是环境吸引人。”她认为，网红书店要想担负起传统书店转型的重担，未来要走的路仍遥远。“不仅仅是提供优雅的阅读环境，而是要真正的留住读者。现在看，一些网红书店只是在形象上下了功夫。但更重要的是图书内容，能否与读者互动，为不同的读者提供不同的服务。”

## “关键在于经营思维的转变”

据北京开卷公司发布的《2016年中国图书零售市场调查》显示，2016年网店图书销售规模首超实体书店。网络书店图书种类更全，促销力度更大，已成为图书市场上不可忽略的力量。

电商冲击之下，一边是一些实体书店纷纷关门；另一边则是一些高颜值书店以全新的环境和理念走红网络。除了“新鲜空气”新华书店，还有开在深山的先锋书店或者海边的“孤独”书店等等，其闲雅淡然的阅读环境与氛围令读者心驰神往。

“书店能成为网红是件好事，网红书店较传统书屋最大优势是把阅读还给读者，让人们能有个安静的地方读书，真正用心去体会阅读之乐，而不是快速浏览。”河北人民出版社文史编辑部主任贺秀红肯定了网红书店价值。

“时代在进步，人们的阅读需求也在变化，早些年读书是为了获取知识，而今读书是为了满足兴趣。这种需求变迁，让现代书店已不仅是售卖图书场所，而是体验阅读乐趣的场所，它要变成人们爱去的地方，加入多种元素，让人们沉浸在里面。”贺秀红解释道。

摆脱单一的销售功能，成为更全面的阅读体验平台，这已成为业内人士对于网红书店转型的期盼。

9月21日，2017实体书店门店设计与绩效管理论坛上，新华文轩出版传媒股份有限公司副总经理陈大利对实体书店做了两个新的定义——平台和媒体，他认为，书店应该是“线上线下融合的创新平台”“服务跟体验互动的社群平台”“内容推送和内容生产服务的平台”。

而在贺秀红看来，网红书店对传统书店转型有一定启发性，但并非传统书店都要奔着网红路前进。“互联网对传统书业带来巨大冲击，随着人们阅读习惯和阅读兴趣的变化，传统书店转型并不是简单整容成为‘网红’，关键在于经营者思维上的转变。”

(来源:工人日报)



●360企业安全集团董事长齐向东

## 齐向东： 安全是电视面临的 最大挑战之一

“任何智能设备都存在安全漏洞，一旦被黑客控制利用，会带来难以估量的后果。”360企业安全集团董事长齐向东11月3日在2017十四届四川电视节高峰论坛上表示，安全问题是电视行业面临的最大挑战之一。

齐向东总结，受网民人数增长、新技术发展等因素推动，电视行业面临四大挑战：一、制播方式以质量为重，时效性、丰富性落后，不适合直播化；二、全球化趋势下，电视台受地域化限制，内容缺乏竞争力；三、技术不再只是传输手段，已成为内容重要组成部分；四、安全问题致多类重大事故。

齐向东表示，黑客利用智能电视的漏洞，以将其改造成“情报工具”。今年3月，维基解密发表的文件表明，美国中央情报局(CIA)曾发过一个代号为“哭泣的天使”的行动，目的就是入侵三星F8000系列智能电视，将其转成录像模式，以获取情报。

“黑客还利用漏洞，对全球互联网关键基础设施进行了大规模攻击。”齐向东说，2016年底，美国发生的大面积网络瘫痪事件是一次典型例证。黑客控制数十万网络摄像头，形成僵尸网络，对美国著名DNS服务提供商的服务器起了DDoS攻击，导致美国多个区域断网20多小时，造成了严重影响。

同时，电视内容成为重要攻击目标，容易劫持、被篡改。片源泄漏等安全问题也饱受诟病。齐向东举例说，今年的热播剧《人民的名义》、以及《三生三世十里桃花》、古装剧《芈月传》、都市剧《欢乐颂》都在播出时遭到了全集泄露，给电视台带来了上亿元的损失。

齐向东认为，客厅对电视机的需求仍在，电视机在客厅并不会消亡，但人们对观看内容的需求已经发生了改变。此外，数字化、网络化技术的迅猛发展，将对电视行业带来更深的变革。

“电视行业要想取得长足发展，必须把握机，化挑战为机遇。”齐向东说。(中新网)

# 家政服务业供给跟不上需求 业主反映用起来犯难

“下班回家后，接孩子、买菜、做饭、洗碗、洗衣服、打扫卫生、收拾屋子，还要陪娃，真的是精力不够。”因为工作忙，家住北京东城区的李伟长期雇佣白班阿姨，阿姨不住家，每天来工作半天，算起来，6年多换了4个保姆。第一个干活不错，但是3年后跳槽去了出价更高的雇主家。第二个虽然人好，但是干活实在不太行。第三个没做多久就回了老家。第四个保姆相处得很愉快，可是前不久因为家里有事也辞工不干了。

李伟告诉记者，孩子今年上小学，急需再找一个保姆帮忙，但是一时间也找不到合适的，“实在忙不过来，我只好先买了台洗碗机和扫地机器人”。

如今，越来越多的人将家政服务人员请进了家中。但是，想要轻松愉快地找到称心如意的保姆，还真不是个简单事。

## 需求撒开腿 供给跟不上

找个好保姆不容易，留下好保姆更不易。为让保姆踏踏实实地留在自家干，广州白领罗芸没少动脑筋——随行就市涨工资，逢年过节包红包，有时还帮着解决一些力所能及的问题。“物质牌要打，精神牌也要打。我们几年处下来，感觉像是一家人了。”罗芸说。

随着“全面二孩”政策落地和人口老龄化的加速，我国家政服务需求呈现爆发式增长，尤其是以“一老一小”为主的日间照顾正在成为刚性需求。据统计，2015年我国家政服务市场需求总规模已突破1万亿元，而且以每年30%的速度增长。据北京市家政服务协会测算，北京600多万户家庭中至少有200万户需要家政服务，其中老人陪护、病患护理和婴幼儿看护是北京需求量最大的家政服务业态。

58到家家政业务有关负责人说，家政服务逐渐成为“80后”“90后”人群的主流消费。从58到家平台看，预订保洁的长期订单用户达到70%以上，保姆、月嫂月订单量均达到近万单。

近年来，我国家政服务从业人员每年增长300万人，2017年预计达到2800万人左右。然而，这依然满足不了旺盛的市场需求。据统计，需要家政服务的城镇家庭已经达到近40%，雇主需求量达到7000万户，可谓“需求撒开腿，供给跟不上”。

“多年来全行业营业收入持续保持20%的增长速度，今年上半年居民用于家政服务的消费支出增长21.4%，2017年全年营业收入预计达到4000亿元以上。”国家发改委社会司副司长郝福庆说，这还是在行业存在“小、散、乱”等问题情况下取得的成绩，只要加以规范引导，家政行业劳动生产率必将大幅提高。

“暂时不想再找了。”方晗说：“其实我对价格不敏感。如果家政公司能对服务人员加以培养和考核，提供优质服务，哪怕价格高一点也不要紧。”

今年早些时候，北京市政协一份调查问卷结果显示，北京80%以上的家政服务从业人员只有小学或初中文化水平。市民认为家



## 看上去很美 用起来犯难

“之前请月嫂的经历，让我对家政很失望。”说起找家政服务员的经历，家住北京市朝阳区劲松的方晗忍不住吐槽。去年9月份，方晗在孩子出生前就提前预订了月嫂，并通过月嫂所在公司签了约，价格为26天13800元。因为考虑到期间恰逢中秋国庆法定假期，除工资外，方晗还多给了月嫂2000多元加班费。

高价格并没有换来高品质服务。“月嫂经常睡得比我还沉。好几次孩子半夜醒了她都不知道，后来我干脆懒得叫她了，夜里都是自己给孩子换尿布。”方晗发现，月嫂洗菜做饭的卫生习惯并不理想，育儿的方法也不太科学。因为实在是不满意，方晗在月嫂干了20天后，选择让她提前离开。

方晗的工作时间比较有弹性，大多数时间在家办公。孩子七八个月大时，她通过家政公司聘用了位阿姨帮助做些简单家务，每周工作5天，每天5个小时。这位阿姨干活比较慢，但感觉人还挺好，可是有次偶然聊天发现，这名阿姨曾经有过精神病史，遇到事情容易东想西想，情绪波动也比较大。出于对孩子的安全考虑，方晗犹豫了很久，还是在3个月后辞退了她。

“暂时不想再找了。”方晗说：“其实我对价格不敏感。如果家政公司能对服务人员加以培养和考核，提供优质服务，哪怕价格高一点也不要紧。”

今年早些时候，北京市政协一份调查问卷结果显示，北京80%以上的家政服务从业人员只有小学或初中文化水平。市民认为家

政服务业中存在的主要问题，是缺乏统一服务标准、市场监管不到位、服务价格混乱和服务质量较差，持这些看法的调查对象分别占66%、62%、61%和57%。

“现在缺的是真正职业化、标准化、高质量的，能够有效满足客户需求的服务人员。”在中国家庭服务业协会副会长、管家帮董事长傅彦生看来，目前至少有1/3家庭的需求没有得到有效释放。他告诉记者，家政服务业还有许多不尽如人意的地方。首先是职业化不理想，很多从业人员还是打短工的概念，对自我要求不高。如果能够将这份工作当成长期职业，就不会为了短期利益做出一些短视行为。其次是服务标准化程度比较弱。第三是服务意识有待提升，没有做到以客户为中心。此外，家政企业在内部管理和对服务人员的跟踪考核上，也存在较大问题。从全国情况看，对规范性、指导性的法律法规和条例，遵守得不太严格。

北京志霖律师事务所副主任赵占领认为，由于很多家政公司规模比较小，管理水平参差不齐，家政服务人员的构成比较复杂，再加上缺少统一的行业服务规范和监管体系，家政服务业容易出现纠纷，甚至发生一些财产损失、人身伤害等恶性行为。他建议，应制定全国性的统一标准，各地根据本地经济发展水平和家政服务市场发展情况，制定不低于国家标准的具体标准。在市场准入方面，除了常规的身份证、学历、健康证明之外，还应作包括德行、违法犯罪记录等方面更详细的背景调查。从雇主的角度讲，要尊重家政服务人员，并按照合同约定，提供食宿等基本工作条件，按时足额结算工资。

## 既要上规模 更要有品质

为着力推进家政服务业专业化、规模化、网络化、规范化发展，国家发改委等17部门日前出台《家政服务提质扩容行动方案(2017年)》，部署了一系列具体措施。

“家政服务业提质扩容正当时”，傅彦生认为，提质与扩容是相互促进的。现在很多家庭想用家政服务，但考虑到安全性或者找不到合适的人可能就不用了，这对扩容是个很大阻碍。他建议，要加大对服务人员的招聘把关，严格培训特别是加强心理疏导，对服务实行后期跟踪管理。此外，还要建立起诚信体系。

“诚信体系的建设非常重要。”58到家有关负责人表示，未来58到家将打造一个蓝领的征信系统，还会推出在线学习社区，服务于行业内的几十万家家政企业。

按照《行动方案》，在“扩容”方面，将采取包括推广知名品牌经营模式、组织开展中心城市与中西部地区国家级贫困县之间跨省对接家政服务、加强家政企业和社区对接、大力开展O2O等家政服务新业态措施。此外，还将加强对行业发展的政策扶持，落实家政服务企业由员工制家政服务员提供的家政服务免征增值税政策。总结推广地方近年来试点探索的成果，如开展员工制家政服务员企业社保补贴；鼓励企业从业人员投保家政服务员职业责任保险、人身意外伤害保险和重大疾病险等商业保险；育婴师、养老护理员等职业实行上岗前强制体检，实施档案管理。

“提质”方面，将健全职业培训制度，大力提升职业化水平；完善家政服务标准和服务规范，大力推进家政服务合同管理，解决“阿姨技能说不清、雇主需求说不清、家政公司两边都不清”的“三不清”现象；强化监管，进一步优化市场环境。

傅彦生告诉记者，从管家帮的做法看，目前已在六七个省开设了精准扶贫点，通过专业化培训帮助当地富余劳动力进入家政服务业，仅今年8月份就接纳了500多人来到北京，基本上通过培训很快就能上岗。据了解，目前管家帮在全国开设了40多个培训学校，并在50多座城市建立了直营门店。在管家帮内部，招工培训与客户服务实现“产销分离”，不断提高服务质量和服务客户满意度。

创新服务内容，扩大服务范围也是扩容的有效方式。傅彦生说，比如有的保姆只能打扫卫生、做饭、看孩子，实际上还可以通过培训，让他们为客户提供家政、营养、健康等整体解决方案。另外，通过规范化管理形成规模化以后，有助于快速交换信息，提高效率，降低成本。

“随着家政行业的提质扩容，相信会有更多需求被激发。”傅彦生说。(来源:经济日报)



## 清华创业团队 电动车换电站 解决电动车充电难题

据报道，电动车是大家日常不可或缺的代步工具，因其驾驶简单、舒适便捷、经济实惠获得消费者青睐，目前市场保有量已超过1亿辆，很多家庭都有两三辆电动车，可以说是百姓离不开的“腿”。但是这样一个使用广泛的交通工具，仍然存在很多问题，充电难问题首当其冲。近日，清华科技园在孵企业——北京纳波克公司正式发布了电动车换电站项目，用换电模式取代用户自己充电，从而解决电动车充电难题。

纳波克公司创始人刘清鹏在发布会上介绍说：“用户在购买了纳波克公司的电动车后，正常使用无需充电，电量不足时，可直接到附近换电站更换一组满电电池，耗时不到1分钟，比起动辄10个多小时的电池充电时间，该模式用户的使用便捷性上获得巨大突破。更换下来的欠电电池，由纳波克公司的充电工厂集中充电，从而解决电池充电的安全隐患。”

会上，纳波克公司展示了其第一款样车，车型时尚大方，走哈雷风格，远程遥控一键启动等功能一应俱全。最让人印象深刻的是，车辆配备的电池组，单次满电续航可以达到160km，这是目前国内最大续航里程的锂电池电动车。传统的电动车一般只有40公里续航，纳波克的电动车续航里程竟然做到了传统车的4倍。电动车所使用的新型环保锂电池组，具备比能量高，安全性好，性价比突出的特点。将解决电动车充电难、续航短和电池污染的难题。

北京纳波克动力科技有限公司分别与山东华泰亚泰公司、郭起财董事长签订了3000万元投资意向书，同时与苏宁众筹签订了战略合作框架协议，与天津宝岛车业集团签署合作协议，以及与来自天津的经销商代表签署了地区代理意向书，一系列意向书的签订为纳波克打造一个从资金源头、到销售配套的整体体系，为纳波克今后的发展也打下了坚实的基础。本次发布会的召开标志着北京纳波克动力科技有限公司在依托自身电池的优势下，正式进军电动车领域。

(中新网)