

资源共享、利润平分的联盟形式将助推我市家庭服务业再上新台阶 “一站式”家庭服务春节前有望实现

□记者 李迎博

近日,我市10家机构共同组成家庭服务业联盟,除了有保洁、保姆、月嫂等家庭服务外,还提供家电维修、家庭保险、法律援助等多项服务,这有望打破目前我市家庭服务业发展的瓶颈。

据了解,这种联盟形式在我省尚属首例,在国内也十分少见。

外地能做到的,洛阳也能做到

张虎是辛安家政服务公司的经理,也是家庭服务业联盟的发起人。见到张虎时,他正在钻研浙江三替服务集团的发展历程和服务理念。去年,张虎到杭州参观学习了这个全国服务范围最广、服务项目最多的家庭服务类企业的运营模式。

市家庭服务业协会秘书长温伦坤告诉记者,目前我市有140多家家政公司,从业人员达1万余人。但与南方城市相比,我市家政公司规模普遍偏小,从业人员素质普遍较低,行业内部也缺乏规范,随着人们生活水平的提高,我市家庭服务业已不能满足市民需求。“家庭服务业前景好,如果各家公司能抱成一团,整合资源,发挥各自优势,我们也能发展壮大。”张虎说。

你管保姆 我管月嫂 他管维修

几年前,我市某单位的办公大楼在投入使用前急需保洁服务,可这栋将近20层的办公楼至少需要500名保洁人员同时上岗。“当时有一家比较大的保洁公司中标,可该公司的员工才200多人。为了保证项目按时完工,这家公司的经理跑遍了市内所有的家政公司才借来300多人。”温伦坤回忆。

不过,这种现象今后有望改善。随着家庭服务业联盟的成立,不管多大的项目,只要吹

响集结号,上千名家庭服务员就可在短时间内集结完毕。

张虎介绍,组成联盟的10家机构是市家庭服务业协会的会员单位,在市场上拥有良好的口碑,而且也各有特长。

按照联盟约定,每个公司只负责一项自己擅长的业务,这样就可以给客户提供最优质的服务。比如,保洁统一交给辛安家政负责,需要找保姆的客户都由爱帮家政负责,一世恒康负责提供月嫂,广百家电维修部负责家电维修等。如果接到的项目,几家会员单位共同承担,实现资源共享、利润平分。

推行星级员工制度 开辟高端服务领域

“从业人员流动性强是制约家庭服务业发展的关键因素。今天这家工资高了就在这家干,明天那家报酬高了,不打一招呼就跑那家了。”张虎说。

为了解决这个问题,加入家庭服务业联盟的企业之间约定:优秀员工,各家企业共同表彰和重用;品行较差的员工,大家共同制约。联盟内部的员工,根据各自综合素质分为不同星级,星级越高工资也就越多。比如会讲普通话、受过专业培训、擅于沟通的员工,月工资可能拿到1600元至1800元;素质相对较低的员工,月工资可能只有800元。

依靠优质的服务打响洛阳家庭服务业品牌仅仅只是基础,开辟高端服务领域才是家庭服务业联盟的最终目标。在张虎看来,家庭服务业联盟不仅可以“一站式”地提供一个人从出生到老年所需的月嫂、孕妇保健、幼教、保姆、保洁、托老等服务,将来也应该能提供电脑操作、家庭理财、贴身保姆、餐饮料理等高端的服务项目。

记者了解到,目前,我市家庭服务业联盟正在制定自己的规章和制度,细化工作流程,明年春节前有望挂牌运营。

饰品“火”了,晚宴难求,葡萄酒、巧克力销量大增,港澳游逐渐升温—— 圣诞节提前引爆消费潮



□记者 武逸民 文/图

离圣诞节还有5天,“圣诞市场”已经提前引爆了。

昨日,在南昌路丹尼斯百货,记者看到,无论服装还是化妆品都在打折促销。(如图)在万达广场、王府井百货等商业区,很多商家也在打折。万达广场一家礼品店的周经理称,为给圣诞购物热潮造势,他们半个月前就开始做准备工作了。

和实体店比起来,网上商城关于圣诞节的促销开始得更早。昨日,记者在搜索引擎中输入“圣诞装饰品”几个字,得到了8960000多个搜索结果。

经营一家网店的市民王坤说,早在11月初,他的小店就开始销售圣诞礼品,近日销售额直线上升,平均每天至少有60位客户下单。

平安夜晚宴也同样抢手,在南昌路一家

酒吧内,记者了解到,该酒吧平安夜的包间已被预订一空。前台服务员称,订餐的人很多,大多是年轻情侣。

在价格方面,今年平安夜晚宴价格普遍上涨,涨幅在50元至数百元不等。

随着圣诞节的临近,与圣诞元素密不可分的葡萄酒、巧克力也迎来了销售旺季。华夏酒庄经理李女士说,与往年同期相比,今年葡萄酒销量增长了约30%;创业路大张量贩店长孙先生介绍说,这几天巧克力销售也见涨,上周一天出货量比平时一周还多。

而随着圣诞节临近,港澳游也升温不少。洛阳中旅肖燕楠经理说,目前,旅行社推出的港澳游双飞常规跟团报价在1380元左右,几乎是一年中的最低价。

据了解,造成圣诞港澳游升温的原因除旅行社报价较低外,每年圣诞前后香港各大商场的商品都会出现大幅度的折扣,不少市民为了淘便宜货,也会选择在圣诞节前后出游。

商场促销,咋买划算?

理财专家分析:直接打折最划算

□记者 戈晓芳

“双节临近,商家大打‘打折’、‘返券’、‘抵现’等让利优惠牌,如何能用最少的钱买到最实惠的东西?”近期一些读者来电咨询。

商场促销花样多

南昌路一家大商场内,全场皮鞋五折至七折不等。珠江路一家商场推出了“50元当100元用”的优惠活动……随着圣诞、元旦、春节的临近,商家使出浑身解数推出各种促销方式,以吸引消费者光顾。

上周末,珠江路一家大型商场正在搞促销活动,市民刘恒拿着三四件衣服在算账,凑来凑去仍然算不出自己到底怎样才能将实惠最大化。

“商场内眼花缭乱的折扣方式,算得我直犯晕。”刘恒说。

直接打折最合算

据了解,返券、减额度、直接打折是目前商场普遍使用的3种促销方式,对消费者来说,究竟哪种促销方式最划算呢?

中国建设银行洛阳分行国际金融理财师惠莉莉对此作出了分析。惠莉莉说,以买满100元减50元、满100元赠送50元和直接打五折,购买一件标价为999元的大衣为例。

一、直接打五折:999×0.5=499.5元。

二、满100元减50元:9×(100-50)+99=549元,549÷999=0.55,实际折扣为五五折。

三、满100元赠送50元:花费999元,外加获得450元的赠券;999÷(999+450)=0.689,实际折扣约为六九折。

通过分析,惠莉莉说,很明显,买同样的东西直接打折最划算,还不用受赠券的限制。最不划算的是赠券,实际花费仍是999元,而且消费者为凑齐返券,不得不在商场内往返奔波、循环购物,不仅增加了购物成本,浪费了购物时间,还花钱购买了自己本不需要的商品。

值得注意的是,消费者如果参加返券活动,尽可能选择基数小的活动,如“满100元赠送50元”要好过“满200元赠送100元”。如果是与朋友一起购买,可选择拼单的方式,这样更容易达到“满额”的限度,从而减少支出。

做个成熟的消费者

消费提醒广大消费者,消费前首先要详细询问礼券有关内容,如使用方法、使用范围等;其次要制定消费计划,提高消费的合理性和科学性。对商家的口头承诺要求以书面形式标明。另外,返券购买的商品商家也须保证质量,并履行“三包”。消费者用返券购买的商品或赠品出现质量问题,经营者同样要承担“三包”义务。此外,遇到商家擅自改变返券使用条件等侵害消费者合法权益的行为,消费者应及时向工商部门、消协投诉。

看本地信息 只上洛阳网

- **权威身份:** 中共洛阳市委宣传部主管、洛阳日报报业集团主办。先报优势,新闻权威。
- **超群实力:** 十二年成功运营,alexa统计全球排名1.7万,日均IP量6万,日均PV量120余万,全市第一,全省前三。
“洛阳社区”人气火爆,注册会员超26万人。
- **核心优势:** 共享洛阳日报报业集团全媒体采访中心新闻,最新鲜、最生动、最详尽,离您最近。
- **荣誉见证:** 河南省十佳网站、全国地方门户创新品牌奖、网站理事单位。

广告咨询电话: 65203510 地址: 洛阳新区开元大道洛阳日报报业集团22楼