

# “舟到好家政”给服务业变革带来的启示

海客谈 | 一叶扁舟

“以前找保洁阿姨,全靠熟人介绍,服务好不好全凭运气。现在手机上一点,评价、收费、服务项目一目了然,一键下单。”嵊泗县邵女士的体验,正是“舟到好家政”直连模式的生动写照。嵊泗是我市目前唯一践行直连模式的试点实践地,这一平台打破传统中介壁垒,实现家政服务供需两端直接对接,让海岛居民告别了“找阿姨靠运气”的尴尬(据《舟山日报》4月14日报道)。一个小小平台的落地,在便利民生的同时也给服务业变革带来深刻启示。

## 传统中介亟待转型升级

“舟到好家政”之所以能获得认可,关键在于它去掉了传统中介的“信息差”环节。过去,家政服务供需信息不对称,让中介成了两头吃的中间商,这就导致价格虚高、标准模糊、权益难保障。如今,平台将服务评价、收费标准、服务项目全部透明化,消费者一键对比、一键查询,传统中介的生存根基正在瓦解。

这种冲击并非家政行业独有。信息技术进步、人工智能发展,正在对传统中介形成降维打击。以房产交易为例,过去中介靠“独家房源”和“房价不透明”赚钱,买家卖家心里都没底。现在,AI估值模型数秒生成精准房价报告,VR看房让实地跑腿变得多余,智能匹配系统瞬间连接房东与租客。当信息像自来水一样

透明,靠“倒卖信息”为生的中间商自然将渐失生存空间。

目前,全国已有武汉、长沙、成都等30多个城市上线官方房产交易平台,提供房源核验、网签、资金监管等一条龙服务,且免费或仅收极低费用。买卖双方完全可以绕过中介安全交易,省下大笔佣金。在这种情况下,传统房产中介的洗牌不可避免。

政务服务优化、智慧技术赋能,让生活越来越便利,也将传统中介逼到了墙角。那些只会“跑腿”“传话”的中介,其价值被技术大幅稀释。唯有转型升级,以高品质、多样化、便利化服务满足客户需求,才能赢得新的市场空间。

## 服务于人依然别有洞天

“舟到好家政”为市民提供了“直连”便利,是否意味着中介服务已失去用武之地?不尽然。家政服务需求多种多样,再完善的智能系统也难以包罗万象,满足所有细腻需求。比如,为特殊病情、特殊性格的老人精准匹配称心如意的保姆,仍离不开人的精准拿捏。机器可以标准化筛选,但无法洞察人的情感、习惯、偏好。这些“非标”需求,正是中介服务可以深耕的空间。

房产中介也是如此。官方平台“去中介化”是相对的,“传声筒”式的中介会被淘汰,但“专业顾问”式的中介仍有巨大市场需求。房产交易不仅仅是“找人”“找房”,还涉及

复杂的“办事”和“风控”。合同条款如何解读?贷款政策如何适用?产权纠纷如何规避?这些都需要专业知识和经验积累。做好复杂交易的“安全阀”、高端服务的“定制师”、情感谈判的“润滑剂”,中介服务依然别有洞天。靠隐瞒房源、吃差价、忽悠客户赚钱的“信息贩子”不行了,能提供法律咨询、装修建议、懂资产配置、能全程代办的新型“房产顾问”吃香了。这折射出服务业的转型升级之路:从“卖信息”到“卖专业”,从“撮合交易”到“创造价值”。

“舟到好家政”不仅倒逼中介服务转型,也给整个服务业带来启示:人工智能或许会替代越来越多的人工服务,但人对人的温度、人对人的理解,恰恰是无法被替代的稀缺价值。技术可以解决“效率”问题,但解决不了“温度”问题。服务业的未来,必然是“技术+人文”的双轮驱动。

## 优质服务推动社会发展

事实上,社会越进步,服务越重要。服务于人,永远是朝阳产业。服务业一头连着生产、一头连着生活,是经济增长的引擎,也是就业的最大“容纳器”。数据显示,我国服务业对经济增长贡献率达61.4%,增加值占GDP比重连续11年超过50%。“十五五”时期,服务业规模预计将突破100万亿元。这意味着,服务业不仅关乎百姓日常,更关乎国家发展大局。

当然,那些只会“拉郎配”的简

单中介已日见颓势,整个服务业同样需要通过不断“洗牌”来适应新情况、满足新需求。“舟到好家政”本身就是一种公共服务创新,通过搭建平台、整合资源、培训人员、统一投保,让原本零散、混乱的家政市场变得规范有序。这种“数字平台+管理体系+服务网点”的一体化运营体系,不仅解决了海岛居民找家政难的问题,也为当地妇女创造了就业机会,实现了“三方共赢”。与此同时,还有利于倒逼传统中介服务提升质量,以更优质服务满足社会需求、赢得再生空间。

高质量发展,离不开高品质服务。4月7日至8日,全国服务业大会在北京召开。习近平总书记作出重要指示:要突出需求牵引、改革攻坚、科技赋能、开放合作,深入实施服务业扩能提质行动,推进生产性服务业向专业化和价值链高端延伸,促进生活性服务业高品质多样化便利化发展,培育更多“中国服务”品牌。李强总理强调,要顺应人口结构变化、消费结构升级和产业结构转型趋势,聚焦生产生活重点领域,分层分类推动服务业发展。

从全国服务业大会的顶层设计,到“舟到好家政”直连模式的推出,一条清晰的脉络浮现眼前:服务业正在经历扩能提质的深刻转型。高端化服务促进经济社会发展,高品质服务满足美好生活需求。坚持以需求牵引、以科技赋能、以改革攻坚,服务业的春天必将更加绚烂。

# 肉价跌了 为何市场反应平淡?

点滴录 | 周沫

近期全国农产品批发市场猪肉均价持续走低,我市生猪批发价较去年底降幅近30%,创近8年来新低。记者走访发现,菜场里猪肉价格明显下调,许多买菜的市民直呼“肉价便宜了”。但有摊主坦言,虽然价格下调了,销量并未同步增长(据《舟山日报》4月10日报道)。降价本该促进销量,为何市场反应如此平淡?

肉价下跌,应该是市场这只“看不见的手”在起作用。供给端,能繁母猪存栏量偏高,生猪产能过剩、集中出栏量大;需求端,春节后消费进入淡季,购买意愿疲软。供大于求,价格自然往下走。

猪肉便宜了,是否该多吃点肉,甚至在冰箱里囤几斤?这样的想法看来已经过时了。如今,生活好了,猪肉早已不是“奢侈品”,无论价格高低,多数家庭早已实现“猪肉自由”。再说,舟山人的餐桌上,海鲜是主角,肉类虽必不可少,但并不总盯着猪肉,还有牛肉、鹅肉等多种选择。更重要的是,健康饮食观念深入人心,少油少盐、荤素搭配成了共识,不会因为便宜就顿顿红烧肉。

消费升级的深层变化,让猪肉从“餐桌中心”退到了“配角”位置。这既是生活水平提高的体现,也是消费结构优化的必然。肉价下跌之所以风平浪静,恰恰折射出老百姓的餐桌越来越丰富、选择越来越多。

从供求规律来看,肉价不会一直跌下去。供大于求、价格走低,养殖户就会少赚乃至亏本,从而导致供给侧收缩,这样一来就会引发新一轮涨价。好在,市场之外还有政府“看得见的手”——储备调节、补贴引导、产销对接,可以让肉价不至于大起大落。消费者乐享实惠,养殖户共同富裕,这才是市场与政府良性互动的结果。

肉价下跌,风平浪静;餐桌变迁,意味深长。

# 让全民健身从“动起来”到“更精彩”

海客谈 | 薛卿

据《舟山日报》4月9日报道,新城樱花公园的大草坪上,八段锦6人小课吸引市民围观跟练;宝龙广场内,拉丁舞课程让零基础学员轻松完成首节体验——我市“海岛运动家”全民体育技能课陆续开班,全年将推出1000余节涵盖16个项目的体育课程。这则新闻让我市建设“中国海岛赛事之城”的民生底色更加清晰,也引发对全民健身如何走向高质量的思考。

报道中的细节耐人寻味:“小班化教学效果很好,老师一对一指导”,以及“没有围墙的教室”引来未报上名的市民自发跟练。前者说明

市民需要的不只是健身场地,更是科学指导和系统训练;后者则折射出公共体育服务在“普惠”与“精准”之间的现实张力。八段锦学员李女士所说的“从原理入手,讲得很透彻”,恰恰击中了以往群众体育“重参与、轻质量”的软肋。

放眼全国,一些城市的经验值得借鉴。上海打造“你点我送”社区体育配送服务,市民可预约国家级指导员上门服务;深圳在公园布设智能健身驿站,扫码即可获得个性化训练方案和动作纠错反馈。这些做法启示我们,体育技能课不能只满足于“开班”,更要让市民“点餐”、让效果“可见”。

我市海岛地理特征鲜明,面临着

人口分散、专业师资相对不足等现实问题。让“海岛运动家”1000余节课真正落地,要紧扣当前“体重管理年”的社会热点,将科学减重、体态矫正等主题融入课程,并与社区卫生服务中心合作,为学员提供体脂率等指标的前后对比,让健身效果看得见。同时探索“自助式+社交化”的健康促进新模式,鼓励完成培训的学员成为“种子教练”,在社区、公园自发组织晨练或海岛徒步活动,形成“以深带练、以练聚人”的良性循环。此外,可开发“海岛运动家”小程序,提供课程预约、动作视频库、打卡积分等功能,让错过线下课的市民也能自主学习。

“没有围墙的教室”既是对开放

性的赞美,也包含着对覆盖面的更高期待。建议后续课程设立旁听席和候补通道,引入志愿者助教机制,让专业指导辐射更广。还可结合海岛旅游,在景区和乡村开设季节性体育课程,让市民和游客在“面朝大海”中享受运动乐趣。

健康是1,后面所有的0才有意义。“海岛运动家”的1000余节课,是播撒在千岛大地上的健康种子。我们期待这些种子在海风中生根发芽,让每一位市民都能找到适合自己的运动方式,在科学指导下收获强健体魄。如此,“中国海岛赛事之城”的金字招牌,不仅闪耀在竞技场,更温暖在寻常巷陌的每一次律动之中。



本版署名文章不代表本报立场 每个人都应有话筒,欢迎争鸣

## 文明健康 有你有我 公益广告



# 科学饮食 合理搭配

舟山市委宣传部 舟山市文明办 宣