

节后甬城家政市场火了

“好阿姨”仍紧缺,业内呼吁标准化、流程化、职业化助推服务升级

春节过后,大量外来家政人员返回宁波,本地家政服务需求同步井喷。昨日下午,鄞州一家家政公司的大厅里,坐着20多个中年妇女,她们都是节后刚回到宁波来应聘保姆的,其中有不少正在与前来找保姆的雇主详谈。

中基家政相关负责人舒冬梅告诉记者,正月十五前后返回宁波的家政人员将达到一年中的最高峰。

正月初六要上班 年轻父母忙找育儿嫂

“快到正月十五了,我们公司的阿姨基本到岗了,人员充足,雇主的选择余地比较大,配对成功率也高。有不少初十之前就提前回宁波的阿姨,已经配对到合适的雇主了。”舒冬梅说,在初六到初十这个阶段,整体来看是供小于求。很多有幼龄孩子的家庭,年轻父母要开始上班了,急需育儿嫂马上能接手,但是很多阿姨还在外省老家过年,他们

就让能够提前回宁波的阿姨连夜坐火车赶回来。

记者采访了解到,节后的宁波家政市场出现供不应求的现象,有一定育儿经验、年纪较轻、学历较高的保姆都很抢手。与此同时,雇主的需求也变得多元化,不再只是简单的烧饭、做家务。这一方面折射出家政服务市场的强烈需求,另一方面也反映了消费者对高质量家政服务的期待。

与节前大量外地家政人员返乡造成的“保姆荒”相比,春节过后的家政市场虽然迎来了用人高峰,但价格总体平稳。记者走访多家家政公司了解到,以24小时住家育儿嫂为例,平均月薪在5000元~6000元。雇主的要求通常是具备一定育儿经验、年龄在四五十岁、同时能承担部分家务。也有个别价位较高的住家育儿嫂,月薪在6000元~7000元,雇主通常要求

除了一般的育儿经验外,还要有一定的幼儿早期教育知识储备。

一直以来,我市的家政服务市场都处于快速发展的趋势,随着“二孩”政策的全面放开,对月嫂、育儿嫂的需求更是处于强劲态势。据市商务委统计,目前我市家政服务企业数量超过1100家,2016年我市家政服务业的营业额达到40亿元,近五年来平均增速接近15%。

“好阿姨”仍紧缺 从业人员素质亟待提升

近年来,随着政府对家政行业扶持力度的加大,我市家政服务业有了长足发展,但家政服务市场进入门槛较低、鱼龙混杂,仍处于小、弱、散的阶段,瓶颈之一是人才匮乏。

据81890和宁波家

庭服务协会的调查数据显示,宁波10万余家政从业人员中,高学历占比不足1%,现在的家政市场上,从业者仍以60后、70后居多,这些从业者认为自己的职业寿命不长,对职业技能培训

积极性不高。而据浙江省家政服务人才培养培训联盟的调查显示,全省家政服务业从业人员中,小学及以下文化程度占43.8%,初高中学历占51.7%,专科及以上学历占4.6%。

近年来,宁波家政服务人员的职业培训开展得如火如荼,培训了1.5万名合格的家政服务人员。“美乐门”“阿拉家政”等本土家政服务O2O平台则设立了严格的准入门槛,为家政服务行业的提质保驾护航。

家政服务如何提高 标准化才能衍生高品质服务

在采访中,记者了解到,在许多选择服务的宁波消费者看来,如今“请阿姨”越来越贵,一方面家政公司收取的中介费用、家政服务人员的薪资连连涨价,另一方面服务的质量却没有同步提升。从业人员综合素质相对不高,企业管理水平也跟不上消费需求变化。这

些都较大地制约了宁波家政服务业的快速发展。

市家庭服务业协会相关负责人坦言,由于家政服务属于非标产品,其效果只能用“是否达到消费者预期”来判断,阿姨常常会和雇主在服务时间、服务质量上产生冲突和矛盾。

那么,家政服务该如何“提质”?服务好

怎么评判?家庭常规保洁包括哪些?对此,业内人士认为,只有标准化的产品,才能衍生高品质的服务。可以对保洁、保姆、搬家等传统家政服务项目进行细分,使原先传统的服务标准化、流程化。从“非标件”成为“标准件”。

实际上,在家政服务的标准化建设上,宁

波一直走在全国前列。早在2015年,我市制定的《家政企业等级评定标准》《家政从业人员等级评定标准》通过了国家标准委备案审核,正式成为全国推荐性行业标准,带动了我市家庭服务业水平的整体提升。

记者 史妮超
通讯员 王学昊

相关新闻

家政集市本周六开张 快来这里找家政人员!

商报讯(记者 史妮超)记者昨日从市商务委获悉,为了给甬南家政人员和有需求的市民搭建一个对接平台,第二届宁波市家庭服务人才就业创业集市暨海曙区“就业创业帮”众创汇(简称“家政集市”)将于本周六、本周日在宁波市保姆市场举办。

据了解,家政集市由海曙就业创业帮联合市

总工会、宁波81890求助服务中心、宁波市海曙区妇女联合会、中国人民财产保险股份有限公司(宁波市分公司)、宁波市保姆市场、宁波市成功育婴职业培训学校等单位举办。

此次家政集市聚集了超过15家优秀家政企业和月子中心,既为市民提供高级保姆、住家保姆、本地保姆、特需护理、月嫂、育婴师、老人

看护等服务,还为求职者提供各类岗位。活动现场将开设技能讲座,教授小儿推拿、开展婚姻家庭法律知识现场咨询和家政服务技能秀。

此外,主办方还开辟了互动体验区,搭建供需交流墙,展示家政企业文化、家政服务技能的市民进行互动,尝试幼儿手工DIY和月子餐

品的制作。消费者和求职者还能现场观看“互联网+家政”演示,体验保姆客户端,通过扫码了解保姆信息和企业招聘信息。

时间:2月11日~12日(正月十五、十六);地点:宁波海曙区苍松路55号7楼(宁波市保姆市场),有需要的市民或外来务工者可以去看看。

晏涛涛: 一次突发奇想 改变人生方向



人物名片

姓名:晏涛涛
职务:宁波西博恩新材料科技有限公司总经理
荣誉:宁波市“3315计划”创业人才

随着私家车的普及,儿童安全座椅迎来了快速发展期。宁波市“3315计划”人才晏涛涛深耕于相关材料的研究领域,其自主研发的新材料产品也打开了市场。去年,他的公司成功挂牌宁波股权交易中心,成为第一批创新板挂牌企业。

给自己一个答案

晏涛涛大学读的是管理和营销专业。毕业后,他进入慈溪宗申摩托车有限公司工作。工作中,他对摩托车坐垫的聚氨酯海绵材料产生了兴趣。“如果座椅材料进行改良,它的减震冲击力是否会变得更好?”就是这次突发奇想,改变了他的人生方向。

为了给自己一个答案,2008年他毅然赴加

拿大魁北克大学攻读硕士学位。2014年,怀着对功能纳米材料的渴求,他又进入安徽大学攻读博士学位。

2014年12月,晏涛涛创办了宁波西博恩新材料科技有限公司,致力于功能纳米复合材料应用方向为主的新型材料研发,并承担安徽大学宁波(慈溪)科技成果转化中心(筹)的具体运营。

团队成了获奖大户

晏涛涛带领团队发明了一种高性能聚氨酯纳米复合缓冲材料,具有很均衡的硬度和回弹性、优异的耐久性,同时具备超强的抗震吸能作用和良好的抗菌能力。

目前,晏涛涛团队致力于将高性能聚氨酯纳米复合缓冲材料运用于儿童安全座椅,通过二次防护作用保护使用者的头部。2016年,这

个带二次防护功能的儿童安全座椅项目先后斩获省级大学生创业大赛金奖、中国(宁波)大学生创业大赛全国总决赛最佳展示奖、“创青春”全国大学生创业大赛银奖。

他们研发的第一代产品已经顺利通过碰撞试验,将获得3C强制认证,商品预计于4月份与消费者见面。

用品牌撬开市场

那么,如何将产品推向市场?“在理想状态下,如果我们研发的材料以工业品的方式流入市场,可以带来最大化的效益,但需要经历至少3~5年。”晏涛涛表示,这对于初创型企业来说无疑是致命的。因此,他选择先推一款具体的终端产品,并积极与国内大型的平台对接,不断拓展销售渠道。

在他眼中,打造品牌无疑是市场竞争的制胜法宝。公司早在创办初期就申请注册了“西博恩SIEBORN”商标共计18大类180小类,大多已被国家工商行政管理总局商标局核准下发,几乎覆盖了绝大部分功能纳米复合材料应用方向的产品。

记者 劳育聪
通讯员 范汉珂