黄茵(前)和她的伙伴。

阿里重金招聘广场舞大妈

广场舞达人黄茵成宁波应聘第1人

招聘2名淘宝资深用户研究专员,年薪35~40万元,年龄60岁以上,广场舞KOL(意见领袖)优先……1月16日,阿里巴巴集团在其官方网站上发布的一则招聘信息刷爆朋友圈。这两天,宁波各广场舞的微信群也随之沸腾了。“我觉得这个岗位就是为黄茵老师量身打造的,阿里设的岗位要求每一条她都对得上。”看到阿里招聘的报名要求,不少广场舞爱好者第一时间@了宁波广场舞联盟的核心人物黄茵。当晚,在女儿的鼓励下,黄茵向阿里巴巴集团提交了简历。

她是宁波广场舞联盟的女神级人物

黄茵是谁?她是宁波民间体育的风云人物,人称“黄老师”。今年64岁的她,不仅是宁波广场舞联盟的女神级人物,还是宁波水兵舞的“鼻祖”。2016年,她带领一百多人齐跳《水兵舞》,跳进了央视《舞动中国》节目组。有广场舞爱好者转了三趟公交车,专门找她拜师学艺。

为了公益舞蹈项目,黄茵用坏了好几个手机。“每个跳广场舞的人都想要看到自己的演出视频,只要有展演,我几乎场场不落拍下来,拍着拍着手机就发烫‘罢工’了。”她的广场舞微信群更是多到数不清,20个常用的微信群也是每天响个不停。直到现在,还有广场舞爱好者孜孜以求地要加入她的队伍。“我也纳闷了,怎么那么多人找到我,很多还是镇海、北仑的广场舞爱好者。”后来有学员告诉她,她的公益舞蹈课特别通俗易懂。“我会分解舞蹈动作,给它们分别取名,方便学员记忆。学员只要一报‘暗号’,我就能帮她重点指导。”

名声在外的“黄老师”并不是舞蹈专业出身。“从小对音乐、舞蹈有点天赋吧,我三岁就上台表演唱歌,话筒够不着,就站在椅子上唱。”可能是在科研单位工作了30多年的原因,黄茵身上有一股钻研的狠劲。只要有空,她就在手机上看广场舞视频琢磨。自己钻研透了,再教给广场舞团队。

热衷公益担任小区业委会主任

多年来,她热衷于公益活动。记者昨天电话联系到黄茵时,担任小区业委会主任的她正在主持业委会工作。直到昨天下午4点,她才停下了手头的工作。说起应聘的经过,她在电话那头先笑了,“没想到我们这个年纪也能有创业的机会。”黄茵的声音清脆,语速极快。她说自己仔细对比过阿里巴巴集团开设的岗位条件,比如60岁以上,与子女关系融洽;有稳定的中老年群体圈子,在群体中有较大影响力(广场舞KOL、社区居委会成员优先);需有1年以上网购经验,3年网购经验者优先等。基本每一条她都能对得上,“组织能力也好,语言能力也好,我想我都是够格的。此外,我有强大的广场舞团队,还有为广场舞团队网购服装的一些经验。”

自觉应聘胜算不大“平常心对待”

“我妈妈是个热心人,她除了广场舞跳得好,还是小区的业委会主任、鄞州区文化协会会长。我觉得这个岗位很适合她,我很支持她发挥余热。”黄茵的女儿段女士昨天告诉记者,但有一点,段女士觉得妈妈亏大了。她告诉记者,“我妈妈是资深淘宝用户,2012年开始用淘宝,但我怕她上当受骗,购物用的全是我的账号。她自己的淘宝账号,直到报名当晚才注册上。”

昨天上午,淘宝旗下微信公众号《电商参考》的记者联系到黄茵,向她再次确认了报名信息,并告诉她:她是目前宁波第一个应聘的人。记者问黄茵:这次应聘胜算有多大?她笑着说感觉希望不大,“保持平常心吧,放平心态。我还会一直教下去、跳下去。”

记者 庞锦燕

■快评

年薪40万招老人 现在准备不算晚

40万元年薪,从事中老年群体的用户调研——从阿里公布的招聘信息来看,这“老年产品体验官”明明就是个“钱多活少责任轻,数钱数到手抽筋”的“肥差”嘛。难怪短短一天收简历1200封,求职者年龄层次囊括30后至90后。

让有意应聘的老中青年人“痛不欲生”的是:岗位要求看似不高实则不低,加上招聘岗位太少、应聘人数太多,竞争激烈程度比“公考”有过之而无不及,出类拔萃者也未必能成功“上位”,99.99%的人只有刷屏看热闹的份。不过,依我之见,那些对这则招聘哪怕动过一点点“小心思”、也不管目前处于哪个年龄段的网友,现在开始准备都为时不晚!

本次阿里招聘的首条要求便是:与子女关系融洽。这可不是一年两年的事,而需要十几年几十年。如果目前与子女关系不融洽咋办?那就从现在做起努力改善呗。年纪轻的,工作再忙也要记得抽空多陪陪孩子,在孩子成长过程中多一些爱心、耐心与恒心,少一些“不写作业母慈子孝,一写作业鸡飞狗跳”的“伪和睦”;年纪大的,对“上有老,下有小,中间有工作”的孩子别老用孝道来“绑架”,与孩子关系不睦,或许是您老“种豆得豆,种瓜得瓜”的缘故。

此外,招聘条件里还要求有稳定的中老年群体圈子,在群体中有较大影响力,热衷于公益事业、社区事业者优先;需有1年以上网购经验、3年网购经验者优先,有良好沟通能力、善于换位思考、能够准确把握用户感受。这些招聘条件的背后,考验的是“人以群分,物以类聚”,倡导的是“赠人玫瑰,手留余香”,观察的是对新事物的粘连度,要求的是高情商,这些都是速成不得的。

招聘条件里还有爱好阅读心理学、社会学等书籍内容者优先这一条。啥都别说了,咱现在就读书吧。腹有诗书气自华,哪怕今后咱其他条件不如人家,好歹也有“书卷气足”这一强劲底气聊以自慰。

要是咱辛辛苦苦准备了多年,眼看离阿里的招聘条件八九不离十了,可到时候人家不招“老年产品体验官”了咋办?别急,今后老年消费市场潜力无限,到时候就算阿里不玩了,跟风开发老年市场的电商企业不要太多哦。退一步说,就算今后这类“钱多活少责任轻”的岗位没有老年人的份了,但你在“准备应聘”的这些年里获得的与子女关系融洽、在中老年群体中有较大影响力、有多年网购经验、热衷于公益事业、有良好沟通能力,还有满腹诗书等,岂不是一笔比40万元年薪更可观的财富?简直赚大发了!

胡晓新

■链接

老年消费市场“大爆发”

阿里放出高薪招聘的“老年产品体验官”,实际上背后是近年来中老年网购市场的“大爆发”。

实际上,现在网购早已不仅是年轻人的专利。2017年10月份,阿里巴巴曾发布《爸妈的移动互联网生活报告》。数据显示,全国中老年“剁手军团”已然十分庞大,仅淘宝天猫就有近3000万的中老年“剁手党”。其中50–59岁临退休人群是主力军,占比高达75%。

该报告称,2017年1–9月,50岁以上的中老年人网购人均消费近5000元,人均购买的商品数达到44件,购买力惊人。在购物偏爱方面,中老年人最喜欢消费的类目分别是手机、移动充值卡、连衣裙、T恤、低帮鞋、裤子、卫浴用品、空调等。值得一提的是,不仅购买品类丰富,中老年人网购消费还很注重品牌,商品价值普遍较高。

记者 史娓超