



**编者按:**在党领导人民进行奋斗的新时代,诞生了许多新职业、新工种。这些新岗位上的新打工人,借助互联网和大数据的快速发展、借助生活品质的提升和消费升级的时代契机,改变了原来工种模式和工作流程。也正是这些新打工人的出现,让我们的生活更丰富多彩,他们自身于时代中的获得感也明显提升。值此建党百年之际,北京商报遴选了最有代表性的“新打工人”,用他们的职业故事,体现创新、协调、绿色、开放、共享的新发展理念,体现当代社会奋斗向上的积极面貌。

# 大数据分析师,让数字说话的“读心神探”

## 数字经济催生

数据分析实际上是一个非常具有价值且未来前景广阔的工作,能够真真切切地为企业和业务人员解决问题。

对于普通人而言,数据分析师这个工作有着一定的神秘色彩,他们仅仅通过几个数字,便能挖掘出行业背后的秘密。2019年,刚进入北京百分点科技股份有限公司的乔■,主要的工作内容是负责公司的业务咨询。那时的她,基本不会接触到大数据分析等相关工作。

入职两个月后,乔■才第一次接触到大数据分析领域。回想起这段往事,乔■说道:“当时公司承接了一项国内大型零售企业进行数字化转型的项目。在为此项目做整体方案时,经常会出现各种临时需求和突发情况,这个时候就需要借助很多复合能力。于是百分点不得不加大大手,将一些从事大数据分析工作以外的员工拉进来,我就是其中之一。”

用“硬着头皮往上冲”来形容当时的乔■再合适不过,于是,她只能顶着压力开始了学习大数据分析知识的新旅程。但也是通过这次机会,让她真正接触并认识到了大数据分析工作。

有了这一次的工作经验后,乔■便陆续参与了公司中的其他大数据分析项目,并逐渐发觉,无论是企业还是政府,都希望用数据来解决业务流转中的各类问题。而作为大数据分析师,就是要根据这些问题和企业需求,对数据进行分析,诊断原因,最终给他们一个具体的解决方案。

于是,在承接了一个个项目后,乔■意识到大数据分析实际上是一个非常具有价值且未来前景广阔的工作,能够真真切切地为企业和业务人员解决问题,带来更优化的战略决策以及工作效率的提升。因此,乔■坚定地选择了数据分析行业,开始了深入学习。在经历了多个企业项目后,她正式成为了一名大数据分析师。

进入“大数据”时代,数字对于各行各业来说都显得无比重要。掌握了数据,也就掌握了流量。与以前靠人口和流量红利野蛮生长不同,如今的企业需要通过数据分析来实现精细化运营,降低成本、提高效率,大数据分析师也就应运而生。

眼下,像乔■一样的大数据分析师群体越来越庞大,作为大数据产业发展的见证者,他们用大数据思维,帮助企业实现数字化转型并提供行之有效的战略决策。



数据分析师乔■在工作中

## 分析是硬核能力

既可以通过挖掘数据背后的信息,支撑企业管理者做战略性决策,也可以帮助企业业务人员理解并构建业务系统,推动业务的高速运转。

从2019年至今,乔■从事数据分析工作已经两年有余。在乔■看来,当前,数据对企业的生产经营工作正在发挥着越来越重要的作用。作为能挖掘数据背后隐藏价值的人才,数据分析师的重要性不言而喻。

乔■介绍道,作为一名大数据分析师,具体的工作流程就是要先帮企业评估收集数据的类型,然后构建一整套能够衡量企业从战略、到商业决策、再到业务执行的系统,并通过这个系统解读数据、诊断问题、洞察原因,最终给到企业一个优化方案,支撑科学决策。

因此,无论对于企业的管理层

还是业务层,大数据分析师都能带来很大价值,既可以通过挖掘数据背后的信息,支撑企业管理者做战略性决策,也可以帮助企业业务人员理解并构建业务系统,推动业务的高速运转。

但同时,乔■也说道,即使有了大数据分析师,要想在企业内部推进大数据分析工作,依然面临着很

多挑战。

“目前来看,我国的大数据行业还处于起步阶段,企业及政府的信息化建设还非常不完善,难免会出现数据数量少、数据质量差等问题。例如百分点在跟某家企业沟通数字化转型方案的时候,即使该公司已经完整表述自己的场景构想,但由于提供的原始数据过少,依然无法进行合理预测,也就无法给企业带来科学性的建议。所以,当我们进行大数据分析工作的时候,企业一定要拥有足够丰富和优质的数据,不然就相当于是‘巧妇难为无米之炊’,无法基于现有的数据做价值挖掘和洞察。”

## 已知后还有未知

大数据分析师,要分析的不仅仅是“数字”,还有“信息”;不仅仅是“已知信息”,还有更多“未知、隐藏信息”,不断拨开迷雾,才能见月明。

随着数字经济的不断深化,大数据分析行业的需求量正在不断攀升,各行各业都迫切需要专门从事于数据收集、处理、分析并能为企业提供决策依据的大数据分析人才。根据麦肯锡2018年发布的报告显示,仅美国就面临着14万-19万的大数据分析人才缺口,对懂得运用大数据分析做决策的人才缺口更是高达150万。

此外,我国人力资源和社会保障部发布的《新职业—大数据工程技术人员就业景气现状分析报告》中的数据显示,2020年中国大数据行业人才需求规模预计将达210万,未来五年需求仍将保持30%-40%的增速,需求总量在2000万人左右。

这些数字都在说明“大数据分析”这一领域不断朝热门趋势发展,这也使得大数据分析成为当下最热门的专业和职业之一,不仅高校陆续开设大数据应用的相关专业,国家在人才教育方面的政策也在大力扶持推动。因此无论从政策导向还是市场需求来看,都呈现出比较正面的态度。

但是,乔■也提醒称,虽然这份有着神秘色彩的工作吸引了许多人想要加入其中,但要想成为一名优秀的大数据分析师,绝不是一件简单轻松的事。作为大数据分析师,一定要有扎实的数学、统计学等理论基础能力,以及很强的洞察能力,要能够及时发现企业内部存在的痛点和难点,并去独立解决,这是作为优秀的大数据分析人才所必备的条件。

大数据分析师,要分析的不仅仅是“数字”,还有“信息”;不仅仅是“已知信息”,还有更多“未知、隐藏信息”,不断拨开迷雾,才能见月明。

北京商报记者 徐语聪

## 文商旅融合“文化金三角”带动北京新消费

北京商报讯(记者 郑蕊)7月27日,作为2021王府井论坛的重要组成部分,故宫-王府井-隆福寺“文化金三角”文商旅融合主题调研活动正式举办。与会嘉宾先后来到嘉德艺术中心、隆福寺、故宫博物院、王府井、北京市百货大楼实地探访,展开了一场以“探访‘文化金三角’文化消费新场景”为主题的文商旅融合调研与交流之旅。来自中国商业联合会和全国各地的商业开发商、品牌商及业内专家学者代表共计50余人参加了调研活动。

调研活动中,与会嘉宾率先到嘉德艺术中心,正在进行的“朱艳华——故宫博物院藏乾隆朝漆器展”展品是从1.8万余件故宫博物院藏漆器中精选出的100余件藏品,配合以现代展陈设计,效果极其震撼。这也是故宫文化外溢;“文化金三角”文化资源共享的具体表现。嘉宾们也对这一站的调研主题“艺术展构筑的新型文化消费场景”有了更为深切的感受。

随后,与会嘉宾乘车来到第二站——隆福寺。近几年,隆福寺围绕老城风貌保护和城市更新,正在全力打造“北京老城复兴名片”,集合多家美术馆、书店、餐厅、咖啡店的隆福寺已是京城新晋网红打卡胜地,加之园区内定期举办各类主题的文创市集,使之成为体现Z世代生活方式的文化消费新地标。

嘉宾们在故宫博物院的调研主要围绕“传统文化IP的商业角色转化”的主题展开。北京网红打卡地之一的故宫冰窖餐厅和2015年开馆的东长房文化创意体验馆,都体现了故宫文化和生活场景的深度融合,故宫博物院更是一个多元、有趣、温



馨、共享的公共文化空间,正在成为人们生活中一处重要的文化生活与学习场所。

此后,与会嘉宾先后来到王府井和北京市百货大楼,分别调研了解了王府井的新消费品牌孵化基地与北京市百货大楼内的“老北京记忆”——和平局,大家就文化艺术创意平台与沉浸式体验空间对传统商业的赋能进行了交流。

北京市委书记蔡奇强调,首都文化是富矿,极具国际吸引力,要做好“文化+”文章,构建故宫-王府井-隆福寺“文化金三角”,围绕北京国际消费中心城市,加快培育文化消费新地标。近年来,东城区坚持“崇文争先”理念,不断加强“文化东城”建设,明确“一轴、两区、五带、五城”文化功能格局,将“文化+”具体化为以文化引领城市发展的“东城范式”。

北京东城在打造故宫-王府井-隆福寺

“文化金三角”的过程中,将深化文化供给侧改革,进行资源的梳理和整合,挖掘文化故事和素材,激发文化IP的内生动力,通过该区域内文商旅的深度融合,在客源共享、文化共享、信息共享方面实现突破,积极构筑联动共赢、业态融合、深度协作的东城文化消费场景,孕育出更多的优秀项目、文化成果、新业态,更好地满足人民对美好生活的需要。

在业内人士看来,北京作为一个文化消费大城市,同时也是文化产业发展的一个核心城市,具有成为国际消费中心城市的基础与条件,且“文化金三角”内不仅拥有浓厚的历史文化底蕴与大量优质IP,也聚集了商业资源,并成为旅游热门打卡地,通过融合多元业态,将历史与现代进行不同角度的融合,推出更多样化的产品,满足不同需求,能够在文商旅等层面带动新消费。

## 承担对方债务 王府井合并首商细节敲定

北京商报讯(记者 刘卓渊)王府井合并首商股份的细节终于敲定。7月27日,重组后的王府井有了新动态,将在业务、资产、财务及日常管理体系、人员及机构等方面采取有效的整合协同措施。

王府井集团发布《王府井集团股份有限公司换股吸收合并北京首商集团股份有限公司并募集配套资金暨关联交易报告书摘要》(以下简称《报告书摘要》)显示,本次换股吸收合并完成后的王府井(以下简称“存续公司”)将在业务、资产、财务及日常管理体系、人员及机构等方面采取有效的整合协同措施。

业务上双方整合营销资源、顾客资源和供应商渠道,提高招商能力。业务信息系统也将进一步整合,加强数字化平台建设,进行线上资源共享。王府井方面表示,吸收合并后,双方的各项业务之间将互补、协同发展,从而增强存续公司的盈利能力和行业竞争力。

具体来看,存续公司将对首商股份现有门店业务按照业态划分,归入存续公司各业态管理体系,最终实现并轨。王府井在《报告书摘要》中表示,存续公司门店数量增加,区域分布更加广泛,存续公司在北京乃至全国的市场份额和影响力将得到进一步提升。

北京商报记者梳理王府井、首商股份业态布局发现,双方主营业务均为商业零售。王府井集团的业务涵盖了百货、购物中心、奥特莱斯、超市、免税五大业态。销售网络覆盖中国七大经济区域,在30多个城市开设大型零售门店55家。此外,王府井在免税业务方面正积极推进离岛免税、市内免税、口岸免税、岛内免税等项目的落地。

在营销资源和顾客资源整合方面,存续公司将通过分步整合,逐步打通会员身份识别、

会员积分权益,最终实现王府井和首商股份会员流量融合,提升顾客购物体验。在供应商渠道整合方面,存续公司将整合双方的优质品牌资源,提高与供应商的议价能力,并逐步通过供应商的统一管理实现成本协同。信息系统整合方面,存续公司将根据经营需要对信息系统平台进行改造升级,逐步构建一套适应新零售时代经营要求与多业态发展需要的企业级数字化与信息化系统平台,提升业务运营与协同效率。对于合作内容,企业称一切以公告为准。

王府井不仅吸纳了首商旗下的项目,更需要对首商的债务进行负责。本次换股吸收合并完成后,首商股份将终止上市并注销法人资格,王府井或其全资子公司将承接及承接首商股份的全部资产、负债、业务、人员、合同及其他一切权利与义务。

北京商报记者发现,首商股份在北京市场拥有贵友大厦、西单商场、燕莎友谊商城、燕莎奥莱及金源新燕莎MALL等综合体。而其中的贵友大厦和西单商场半数已经闭店改造,燕莎友谊商城也处于北京“一店一策”的调整名单中。可以看出,首商极大可能成为王府井的一大包袱。

中国企业资本联盟副理事长柏文喜指出,王府井与首商合并能够有效整合北京市属商业资源来提升王府井的竞争力,另一方面也可以解决北京市国资委作为最终实际控制人旗下的商业企业间的同业竞争问题;对于北京商业而言,可以有效提升国有商业的效率和竞争力。

在北京商业经济学会常务副会长赖阳看来,虽然重组之后,王府井与首商的资源整合、共享供应链能够让整合后的王府井集团提高效率,但二者旗下大多都是百货业态或传统购物中心,如果不加快业态转型,或将面临很大的经营压力。