

艺术区夜间商业发展应因地制宜

近来,在政策的支持下,“夜经济”成为了当前的热词。提到夜经济,人们最先想到的肯定是三里屯、国贸,而798艺术区、宋庄艺术小镇等一些以文化艺术为特色的艺术聚集区却常常被人们所忽略。实际上,吃、喝仅仅是夜经济中的一部分。有专家指出,“夜经济是发生在当日下午6点到次日凌晨6点,以当地居民、工作人群和游客为消费主体,以休闲、旅游、购物、健身、文化、餐饮等为主要形式的现代城市消费经济”。由此看出,夜间除了吃、喝、玩之外,文化艺术方面的消费也应该在夜间活跃起来。



宋庄:艺术从业者之夜

由于身处在北京的六环外,它的夜生活很少有人关注。每当夜幕降临,宋庄也会迎来属于它的独特时间。或许不够喧闹,但每个个体都能在这里寻得安定。

“80后”的内蒙古小伙巴图,毕业于中央美术学院,因为父母也都是从事艺术行业,并且很早就宋庄租用了工作室,所以巴图从16岁就跟父母来到了宋庄。

“近几年各类基础设施也都建起来了,生活方便了不少。特别在吃方面,与之前相比,可以选择的美食越来越多,而且还有很多艺术家都在这开了自己的艺术创意餐厅,如果你愿意找,每天吃的都可以不重样。”在宋庄生活了十余年的巴图对北京商报记者表示,自己很高兴能够见证宋庄的发展。现在宋庄与之前相比繁华了很多。在晚上,经常和一些朋友会找个饭店,一块儿喝着酒,探讨艺术创作方面的灵感。

据了解,目前宋庄区域内,美术馆30余个,博物馆3个,画廊100余个,艺术家工作室5000余个,村史馆1个。其中,小堡村的村史馆、村陶艺、国中美术馆、艺术盒子等地每晚都会吸引不

少市民。此外,在活动期间,部分场馆都会延长营业时间。夜间文化加餐饮娱乐,让宋庄形成了别具一格的夜间消费模式。

未来,宋庄镇将打造以创意文化园区为牵引的“夜经济商圈”,发展以传统文化生活体验、潮流艺术弹性空间、体验性商业、特色餐饮等共享体验式文化夜经济。

798:夜间业态更完备

如果说宋庄是艺术创造基地,那798艺术区更像是艺术的前沿阵地。与宋庄相比,798艺术区的发展却是截然不同的。798更多的是展示当代艺术和798生活方式。经过多年的演变与发展,同时,商业的气息在798迅速蔓延,众多商业业态的涌入,使得798逐渐成为了北京的一个网红打卡景点。

正因为如此,798艺术区的夜晚会更加喧闹,除了地理位置更靠近城区外,商业业态也相对丰富。798的周边聚集了百余家餐饮、酒店、便利店等服务型业态一应俱全。白天在798意犹未尽的人们,可以在艺术区周边享受夜晚的生活。

而宋庄,聚集着大量从事艺术行业的人群,其行业特性决定了他们的

生活方式与其他区域人群不同。从事艺术创作的人群往往在夜间的活跃度会较高,因此夜间的各种生活服务需求也会相对较多。其次,在文化社交方面,对艺术家而言,与同行进行高频率的交流,会更加有利于创作灵感的提升。

北京商报记者在走访中发现,宋庄夜间营业的商业业态,除餐饮业外,相比城区的一些商圈来讲,业态还有待进一步完善。此外,一些先天条件的因素导致宋庄地区的软硬件设施无法与城区相比。公共设施配套的完善、夜间交通保障等方面都时刻影响着夜间消费的发展。

专家:文化夜经济要因地制宜

由于区位的原因,决定了宋庄地区的夜间经济发展不可能与城区内其他夜间特色商圈的发展模式一样。除了餐饮娱乐类之外,还需要更深层次的内容来丰富夜间生活。

中国社科院财经战略研究院流通产业研究室主任依绍华认为,所以,宋庄地区要发展夜经济,就应该结合其自身文化、艺术等特点,来深入挖掘和培育具有当地特色的夜间消费内容。除此之外,结合旅游产业融合发展,根据当

地特色,明确的主题,打造好以文化、艺术为特色的宋庄品牌。

与此同时,除了夜间消费内容外,宋庄对于自身的一些基础设施建设需要与夜间经济发展相匹配。首先,优化公共交通线路,完善区域内的停车场设施建设,市政交通配套能更好地服务于夜间经济,将更有利于区域商业繁荣。其次,提升宋庄地区的服务设施建设,例如,酒店、便利店等服务型业态,保障来此观光游客的消费需求,不仅要吸引人,更要让人能留下来。

北商研究院特邀专家、北京商业经济学会常务副会长赖阳认为,政府在发展夜间经济上应该统筹规划、引导,根据当地特色,对区域内进行合理的功能区设置及环境调整,集中打造规模化、业态丰富的夜间商业中心、文化交流场所等,形成区域影响力和认同感。

此外,在丰富夜间消费内容的同时,对宋庄区域内的综合配套能力提出了更高要求。随着智慧商圈建设步伐加快,交通、停车、无线网络等基础设施配套,区域的业态结构和布局,品牌的集聚程度,服务的便利化程度,会商文旅文体融合发展等都成为需要不断完善的重点。

北京商报记者 闫岩 赵驰



五环附近的分段夜间消费趋势

- 回家路上 18:00至19:00**
双拼饭、凉皮、凉面、就酱系列食品、自热米饭、燕京啤酒较为受欢迎。
- 吃点火锅 19:00至20:00**
就酱食品、双拼饭、速冻水饺、海底捞自煮火锅最受欢迎。
- “哈”点小酒 20:00至21:00**
黄焖鸡米饭、双拼饭、啤酒(哈尔滨小麦王、青岛冰醇)较为受到消费者的喜爱。
- 我又饿了 21:00至22:00**
飘香卤鸭、久久丫、黄焖鸡米饭、速冻水饺较受欢迎。
- 就爱垃圾食品 22:00至23:00**
哈哈镜鸭货、就酱食品、好丽友薯片、统一汤达人比较受欢迎。
- 牙膏设了... 23:00至24:00**
生活用品、京五爷系列、就酱系列、啤酒较为受到消费者喜爱。
- 24:00以后**
京五爷系列、就酱系列、生活用品、炒饼、饮料、啤酒、鸭货、卤夜在夜晚的销量明显比白天高,23:00以后是生活用品购买的高峰期。

数据来源:(5-7月苏宁小店、苏鲜生四环路五环之间门店数据)

58同城发布客服行业报告: 客服招聘需求高速增长 网络客服月薪达6038元



正值暑期招聘旺季,基于暑期校招、社招集中爆发的招聘求职需求,目前,国民招聘大平台58同城,率先联动麦当劳、京东、李宁、顺丰速运等餐饮、互联网、零售、物流等行业的领先企业,以广告、58同城线上招聘专区等形式,开启一场“国内招聘”营销方案,抢占互联网招聘行业年度流量高峰季。

同时,58同城招聘研究院聚焦互联网行业超级雇主品牌京东的典型招聘职位之一——客服,通过深度的数据分析解读行业趋势。

网络客服招聘求职需求同比增长

互联网行业客服类岗位一般分为人工客服和电子客服。人工客服又包含电话客服、视频客服和互联网文字客服,客服形式虽不同但均旨在为客户提供售前咨询、售中协助和售后跟踪的服务。

58同城招聘研究院数据显示,2019年上半年,互联网企业的网络/在线客服、电话客服招聘需求同比增长

长明显,尤其在2月,网络/在线客服招聘需求增幅达69.15%,电话客服达70.89%。

与招聘需求的增长同步,根据58同城招聘研究院数据显示,2019年2月网络/在线客服的求职需求同比增长最快,增幅达134.97%。春节后有大量求职者面临换工作,很多企业也开始为新一年的招兵买马,所以招聘求职需求从2月开始呈现上升趋势。

网络客服月薪达6038元 高于电话客服

薪酬方面,58同城招聘研究院数据显示,电话客服职位企业支付薪资由2018年上半年的5469元/月,增长为2019年上半年的5921元/月。有客服招聘的企业付薪水平显著高于求职者期望,一方面反映出行业用工需求大,另一方面是由于产业发展到行业细分阶段,对从业者提出了更专业的要求,因此,客服从业者也应不断提升专业能力,以适应市场需求。

相比电话客服,网络/在线客服需要以文字形式清晰准确地回答和

解释用户疑问,并对打字速度有一定要求,因此网络/在线客服职位的企业支付薪资和求职者期望薪资相对较高。据58同城招聘研究院数据显示,2018年上半年企业对网络/在线客服职位支付的平均薪资为5582元/月,2019年上半年则为6038元/月,整体呈上升趋势;2018年上半年求职者平均期望薪资为4058元/月,2019年上半年增长为4338元/月。随着互联网行业的进一步发展,传统企业互联网化成为趋势,数字化进程对线上服务能力提升扩容提出更高要求,也带动客服岗位,尤其是在在线客服的整体薪资水平提升。

总体来看,互联网行业招聘市场活跃,客服岗位招聘需求增加,薪资水平呈增长趋势,对于求职者而言正是求职的好时机。

未来,58同城也将持续关注全行业招聘市场走势,梳理分析人才流动情况,为招聘求职市场提供理性、建设性的参考意见;与此同时,58同城招聘将继续聚合全行业优质雇主品牌,助力互联网招聘行业形成良性进化的生态体系。

在楼下10月将进入上海市场

北京商报讯(记者 闫岩 赵驰)在楼下无人货柜用精细化运营模式正在逐步拓展市场。近日,北京商报记者了解到,在楼下无人货柜在北京朝阳、昌平、大兴、通州等区域内社区新增10家门店。在楼下创始人张赢对记者表示,目前在楼下已实现前端全链盈利,并将于今年10月进入上海市场。未来,在北京、上海两地站点将达到1000个。

北京商报记者走访发现,从品类上看,与传统的无人货柜相比,在楼下的品类相对丰富。货柜中不仅有水饮、休闲零食、日用品等商品,还有水果生鲜、面包鲜食、卤味熟食等需要冷藏的商品售卖。

此外,在楼下无人货柜不仅能现场通过自助的方式购买商品,还可以通过手机小程序、外卖平台等多渠道进入购买入口。同时,还推出支持办理付费月卡、季卡、会员专属权益等方式,满减满减、打折券、限时特价等多种促销方式。

对于在楼下这种涵盖生鲜零售的货柜来说,如果生鲜商品在保质期内未能销售出去,商品将作为废品被处理,对于运营方来说无疑是一笔巨大的损耗。

对此,张赢表示,为了保证商品的新鲜度,在楼下的补货周期是日配。对于一些生鲜商品,在楼下遵循当日售罄、临期促销的运营方式,部分即将到保质期的商品将会提前两天进行促销。对于一些过期的商品,将统一回收大仓处理。此外,在楼下会通过大数据,针对每个站点的商品销售情况来设置商品。

此外,运营成本问题对于无人货柜企业来说尤为重要。关于在楼下目前的运营状况,张赢表示,在楼下在2019年4月时,已经实现了前端的全线盈利。