



创头条

技术能人既是授业老师,也是回炉再造的学员,教他人学习技能的同时,自己完成“提档增速”,河北金卓技校开辟出一条城乡女性传、帮、带的新路子——

# 打造自助助人创业就业链条

中国妇女报全媒体记者 周丽婷

尹玉娟终于圆了梦——6月中旬,她自己的美发店在村子里开张了。“没想到45岁的我还能做到。女儿说,这些日子妈妈变了,变得乐观自信起来。”

尹玉娟的人生逆袭,要感谢手把手教她的美发老师羽霖。

在河北省遵化市金卓职业技能培训学校,像尹玉娟和羽霖这样的“牵手”故事,还有很多。他们在金卓相识,成为师徒,从素昧平生,到成为一起打拼事业的伙伴。

## 创立“四免一扶”创业扶持模式

是怎样的“魔法棒”,将他们的人生链接起来?

“学校创立了‘四免一扶’的创业扶持模式,即免费培训技能+免费创业空间支持+免费全程指导+免费送专业工具和扶持创业就业,助力更多妇女实现创业就业梦想。”走进金卓技校,逡巡在创业培训教室、创业实训教室、创业大讲堂、创业餐厅、路演咖啡厅等众多培训和活动场所,校长张亚军一边指点中国妇女报全媒体记者参观,一边介绍。

“我们敞开大门搜罗师资,建立起创业导师和指导专家等人才组成的‘智库’,包括美发师羽霖、中医疗师刘海燕、当地最早做家政服务中介的韩学清,还有在深圳做过企业培训的吴琼、‘玩转电商’的全国优秀教师、全国劳模吴国珍、手工皂大王麻红雪、食用菌专家赵加普等等。”这些“身怀绝技”,既有理论知识也有实践经验,并且有创业激情和想法的能人,逐一被聘到学校,组成颇具阵容的师资队伍。在金卓技校,一无所长的农村女性、城镇下岗姐妹、无业女青年,都是可以参加免费培训的人群。

“近两年来,学校分析研判创业就业形势,确定了以培训育婴、养老护理员、家庭保健师等市场需要、市场青睐的工种为主的技能培训。培训方法采用‘四位一体’,即线上平台视频教学+线上直播+微信群答疑解惑+线下指导实操教学。”负责学校教学工作的刘荣明校长对记者说。

据介绍,两年来,学校先后组织开展创业及职业技能提升培训班108期,免费培训学员4000多人次,安排就业学员3500人,其中女性学员达90%以上。

在“大众创业、万众创新”的时代背景

下,学校坚持以“服务大众”为原则,创新探索出一条自助助人的创业就业链条,取得了多方共赢的经济、社会效益。

汤泉乡鲟鱼池村的农村妇女李金艳,因为上有老下有小,不能离家打工,去年报名参加了金卓的技能培训。最近她与一同学习的两个姐妹一起开办了一家中医艾灸按摩健康馆。“刘海燕老师手把手教我,学校还赠送按摩床扶持创业,我们特别有信心把健康馆开好。”

做中医疗师20年的刘海燕告诉记者:“自去年11月,金卓技校就安排我到农村培训了六七场。农村妇女们需要技能,需要就业挣钱。”如今,刘海燕已带出100多名学员。夏季的傍晚,刘海燕还带领取得资格证书的学员到广场和公园宣传、推广、现场接单,“姐妹们既熟练了按摩手法,又得到了



给月嫂演示产妇产后恢复操

大家的认可,获得了收益。”

今年3月,在遵化市妇联开展的家政志愿服务进乡村活动中,金卓技校组织了5支由“师徒”共同参加的志愿者服务队,深入到各乡村,对妇女姐妹进行面对面的创业意识引导和创业技能提升培训,并免费为乡村老人和想创业的姐妹进行了理发、美容、美甲以及保健按摩等志愿服务,共进行创业意识和技能培训提升引导4000余人次。

## 技术能人既是老师也是学员

在金卓技校,许多被聘为老师的技术能人,同时也是学校重点扶持的学员。学校会对他们进行更高一级的培训,比如,如何创办公司经营公司?如何提升服务理念和能



尹玉娟(右一)在给顾客理发,她正在给顾客理发。

力?如何打造公司品牌等等。

刘海燕的事业发展就在加入金卓技校后“提档增速”。因为学习了相关知识,有了充足的技师储备,之前只是开按摩艾灸店的她,成立了树仁健康管理有限公司,线上线下都可以接单。

曾经做家政中介的韩学清,在金卓的扶持下成为惠得百邦家政创业服务有限公司总经理。韩学清说,个体经营时代,她的收入很不稳定,这两年变成公司业态后,运营管理、人员素质、服务技能大幅提升,公司的名气和影响力也日益显现,“现在在公司一年营业额能达到300多万元,公司30%的月嫂收入过万。不仅是经济收入的增长,大家的眼光和格局也有了很大变化。借助平台托起了更多的妇女姐妹就业,我感到自豪和光荣。”

短短半年的功夫,羽霖则帮助28人在美发行业实现了创业和就业。

## 创业小镇承接创业梦想落地

在中帼建功的新时代,金卓技校无疑开

辟出一条城乡女性传、帮、带的新路子。遵化市妇联主席刘海燕对记者说:“国家和地方出台了一系列‘双创双服’(河北省开展的以创新创业、服务发展、服务民生为主要内容的活动)的利好政策,金卓技校乘着东风起航,在促进巾帼家政服务提质扩容、帮助贫困妇女脱贫致富、助推妇女参与高质量发展等方面,搭建起很好的平台,越来越多的妇女姐妹在这里找到了生活和事业发展的方向和路径,有了更多的幸福感和获得感。”

张亚军介绍说,金卓技校依托金卓颐高电子商务产业园,正在合力打造“创业小镇”,承接参训学员创业梦想的落地。为此,也为创业者量身制定了“四免费、三支持、一优化”的创业优惠政策:“四免费”即免费技能培训,免费创业项目,免费创业指导,免费创业服务;“三支持”是场地支持,小额贷款支持,创业资金支持;“一优化”即优化配套设施。

目前,创业小镇已吸引东珍商贸、金起点、金卓速剪等近130家创业者入驻小镇。其中,女性创业企业85家,实现了“办公+生活空间”模式的创业家园。

## 创业观察

成立五年后,融资6轮的独角兽宣布关停;业内大多数项目运营时间不超过一年即退场

# 共享衣橱:从融资数百亿到风光不再

刘钦

衣二三成立于2015年12月,是一款女性时尚月租APP,声称致力于为中国白领女性提供环保时尚的全新穿衣方式,主打会员制包月换衣服务。具体使用方式为每月缴纳499元会员费,就可不限次数租赁平台上的服饰,每次可租赁3件~5件。

2015年,在共享出行、共享单车、共享充电宝等“万物皆可共享”的风口下,主打“共享衣橱”概念的衣二三也吃到了不少红利,受到各路资本的热捧。根据天眼查显示,2015年至2018年,衣二三累计融资6轮,金额合计达数亿美元,一度跃升为独角兽企业。

## “共享”概念风口不再

来自广东东莞的霍小姐是一名大学老师,是衣二三的忠实用户,从2017年开始,平均每个月租借10到20件,至今已经从平台租借594件,总价值51.4万元的时装。

“我觉得这个产品很好用,挺符合自己个性的。他家的选款倾向于选欧美的小众高阶品牌,比较适合我。对于几百块钱租一个月,这个收费倒是没所谓的,以前没用衣二三,买衣服一次也得小1000起,肯定是用共享衣橱比较划算。”霍小姐说。

在福布斯发布的2018中国商界25位潜力女性中,衣二三的创始人刘梦媛上榜。

然而,随着各类共享产品事故频发、监管难度大等问题的爆发,“共享”概念风口不再,资本开始流出。衣二三的融资历程,到2018年便戛然而止。

一边是融资不顺,另一边是补贴红利消失后,

为盈利不断更改产品条款,频频引来用户投诉。2021年7月,衣二三宣布正式关停,后续将逐步关闭下单通道、归还通道,8月15日起将停止运营,关闭服务器。

## 不断修改规则,用户体验逐渐变差

实际上,得到不少资本青睐的衣二三,曾拥有不错的成绩。

2018年,刘梦媛向外透露,衣二三平台拥有超过1500万注册用户,其中,付费用户较2017年同比增长达到10倍,单品流转次数在20~30次左右,用户平均每日打开APP2~3次,平均每次停留5分钟,每周下单1次。平台收入75%来自会员费,剩下的则来自用户购衣收入。

据36氪报道,衣二三平台2019年5月扭亏为盈,实现了整体盈利。

然而,其盈利的方式引来消费者的大量不满。2018年10月18日,衣二三强制更改《会员协议》,引来用户的大量投诉。新版《会员协议》从过去下单48小时后可下第2单变为会员签收衣服3天后才能下新单,从顺丰快递往返变为其他快递和顺丰混搭,致物流时间变长等,最具特色的“无限次、无缝对接”亮点也因此消失。

陆续接到大量消费者反映衣二三擅自更改缴费时承诺的租衣规则,缩减优惠力度,最终该情况被北京市工商局立案调查。

据当时媒体报道,衣二三对此回应称,修改规则是因为“旧规则成本太高,难以获利”,且今后都会按照新规则执行。

刘梦媛也多次透露快时尚品牌对衣二三的竞争压力,“他们让消费者用更少的钱体验更快、更多的衣服,带来的连锁反应是品质不好,对环境负担大,后续处理麻烦等。”

除了外部压力,衣二三面对的假货质疑投诉也始终不断。据黑猫投诉显示,一位匿名用户曾在衣二三平台花费1995元购买了一个Gucci的二手包,如今想要将该包出售,因此送至衣二三平台却遭到退回,询问后得知是产品鉴定不合格,用户想要处理后也未得到有效回应。

## 头部品牌纷纷退场

“共享经济目前出现寡头格局,只有少数能够把规模做大,很多共享企业亏损严重,尤其是当前疫情给了共享企业致命一击,倒闭者众多。”财经作家、自媒体人周锡冰表示。

这种情况同样适用于共享衣橱行业。据速途网络研究院数据显示,共享衣橱的生命周期均较短,大多数共享衣橱项目运营时间都不超过一年。魔法衣橱和摩卡盒子还未获得融资就停止了运营,而多啦衣橱虽然在2017年获得数千万美元的A+轮融资,但最终也没能熬过冬天。

近年来仅剩衣二三、女神派和托特衣橱三足鼎立。2020年遇上疫情,服饰行业整体遭到打击,“疫情期间大家都不出去了,换衣橱的需求也缩减了,这应该是造成衣二三业绩大幅度下滑的一个客观原因。”霍小姐表示。

因疫情业绩下滑也不是衣二三独自面临的问题。因疫情业绩下滑也不是衣二三独自面临的问题。因疫情业绩下滑也不是衣二三独自面临的问题。

除了衣二三,其他共享衣橱公司面临的状况也并不乐观。

女神派创立于2014年,被称为“共享衣橱第一家”,近期同样被爆出“霸王条款”致使用户权益受损的情况,由此带来的大量维权充斥网络。李女士曾是女神派VIP年卡用户,据她称,第一年的费用是近5000元,第二年续费大约9000元,但是后期女神派经常随意修改规则,顾客没有话语权;经常缺货,补偿方案形同虚设;衣服越来越旧,体验越来越差。随着疫情的出现,出于安全性和性价比的考虑,李女士不再购买女神派会员卡。

托特衣橱则是来自美国的一家时装共享平台,于2018年正式登陆中国,然而发展也不顺利。从2015年的“共享元年”,行业融资数百亿到疫情黑天鹅影响下多数玩家退场,共享衣橱的浪潮似乎已经退去。平台停止运营,无奈退场,资本又该何去何从?无数消费者们的投诉和叹息,又会去向哪里?

## 市场前瞻

# 数字人民币试点测试提速 “硬钱包”或成下一应用风口

如今,数字人民币试点测试范围有序扩大,应用场景日趋丰富。在数字人民币白名单用户突破1000万之后,硬件钱包的测试也在进行之中,并有望成为下一个应用风口。

人民银行副行长范一飞日前在国务院政策例行吹风会上介绍,目前,数字人民币正在试点过程中,主要通过白名单邀请方式,白名单用户已达1000万。

“目前,数字人民币钱包在六大国有银行开设十分便捷,试点城市营业网点均可以申请,一般两个工作日便可通过审核。”中国银行一位工作人员告诉笔者。

数字人民币试点测试坚持“稳妥、安全、可控”的原则,以受邀的白名单用户小额交易为主,试点场景覆盖生活缴费、餐饮服务、交通出行、购物消费、政务服务等多个领域。

笔者从多家银行了解到,数字人民币钱包开设有望提速,而硬件钱包是未来最大亮点,其设计也更加凸显个性化,未来多款式、多品类的钱包将融入生活的方方面面。

年初,邮储银行曾经开发和测试了可视化硬件钱包,如今,硬件钱包种类日益丰富。

“交行正在加速推进数字人民币硬件钱包的测试,种类十分丰富。”交行一位工作人员邀请笔者参与可视化硬件钱包的测试。据了解,交行开发了种类繁多的数字硬件钱包,样式多样,从使用角度看,主要分为卡片钱包、挂件钱包、可视卡钱包。

“目前硬件钱包是链接在数字人民币‘软钱包’上的一个应用。可以通过‘软钱包’向硬件钱包进行充值。随着‘软钱包’进一步推广,硬件钱包即将加速登场,应用场景会更加丰富多样。”交行相关工作人员称。

上周举行的世界人工智能大会上,工商银行也展示了更为丰富的硬件钱包样式,包括异形卡、大屏幕语音钱包、可视卡等。工行工作人员表示,目前最常见的是可视化卡,类似一张IC卡,上面显示卡内金额。此外还有更为复杂的可视化数字钱包,可以设置密码,还可以承载更多金额,也有转账功能,是真正意义上的可视化数字人民币钱包。

笔者发现,在银行开发的各式各样的硬件钱包中,不仅有手表、手机配饰这些大家容易想到的产品形式,甚至耳机壳和拐杖这类日常使用的物件都可以成为数字人民币的硬件钱包的载体。

中国银行在数字人民币硬件钱包开发上,为存在数字鸿沟的老年人开发的硬件钱包,不仅可以实现支付功能,还可以拥有一键联系家人功能。(孙忠)

## 业界快报

智联招聘报告显示:

## 西部重点城市人才活跃度提高

智联招聘近日发布《2021年夏季中国雇主需求与白领人才供给报告》。报告显示,2021年夏季求职竞争热度回落,全国平均41.9人竞争一岗,全国平均招聘薪酬9346元/月,连续三季度稳定增长。另外,北上深杭工资水平保持优势,南京招聘薪酬首次反超广州。

在智联招聘监测的全国38个核心城市中,2021年夏季求职期,北京的竞争指数仍然排在第一位,为78.1,环比下降9.1。值得一提的是,贵阳、沈阳、昆明、太原求职热度反超去年同期。其中贵阳、昆明等西部地区凭借区位优势、产业规划等优势,人才吸引力也进一步显性化,求职者简历投递数量分别同比增长37.6%、44.2%,远超需求端增幅。(李雪婷)

## 亚马逊云科技:打造中国业务“三驾马车”

7月14日,2021年中国国际服务贸易交易会(以下简称服贸会)“高管谈服贸”企业采访活动在北京举行,活动由中国国际服务贸易交易会组委会主办。

活动中,亚马逊云科技大中华区商用市场事业部总经理李晓芒介绍说,亚马逊云科技自2013年进入中国,一直致力于在中国的长期投资与发展,目前已在北京、宁夏和香港地区建立三个区域。亚马逊云科技着力打造其中国业务的“三驾马车”,包括让使用中国区域的中国客户享受到全球领先的云科技和服务以更好地深耕本地业务、海外的全球客户通过使用中国区域保持全球IT架构和体验的一致性和中国客户通过亚马逊云科技的全球基础设施和服务出海走向世界。此外,亚马逊云科技希望借助服贸会这个国际平台,与更多来自国内外的伙伴交流分享,助力数字领域的全球化合作和数字经济社会的发展。(周韵曦 林芯仰)

