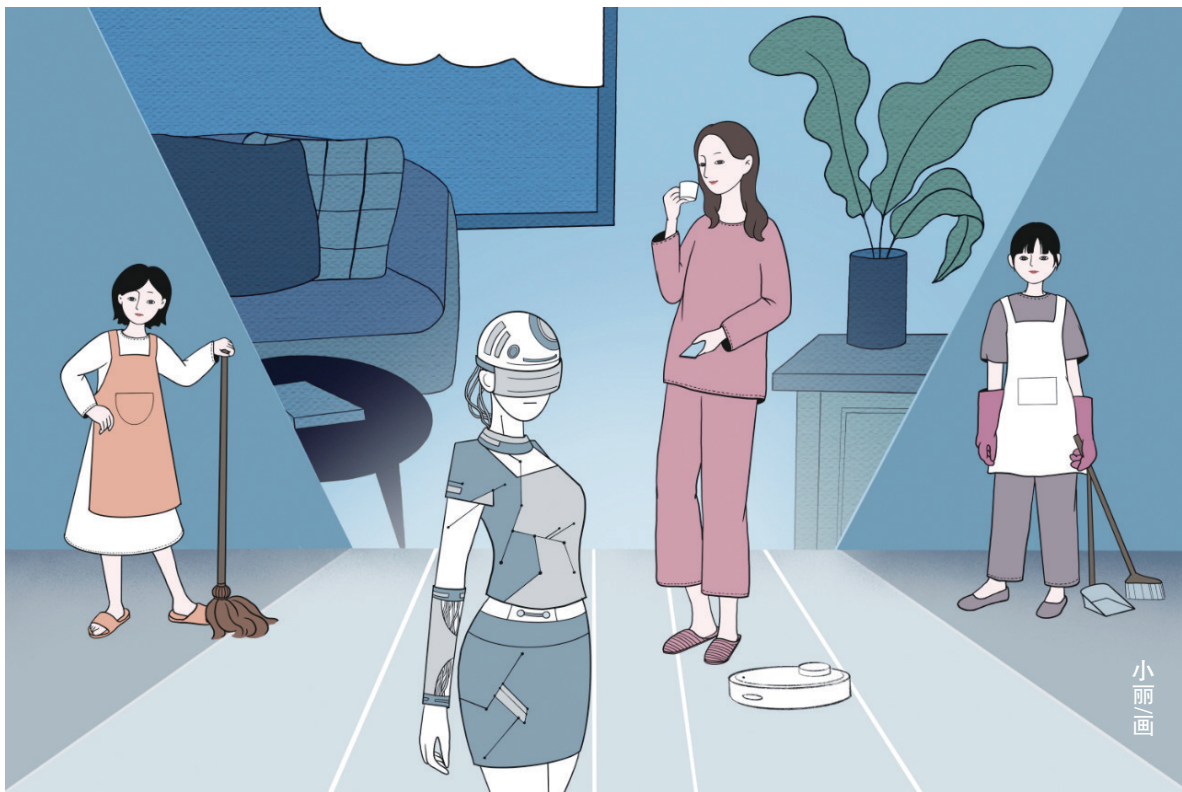


生活发现

未来已来 家庭服务机器人你期待吗？

如今,机器人还无所不能,但家庭生活中已“无处不在”。天猫在售的机器人种类就超过3万件。扫地机器人负责清洁地面,擦窗机器人可高空擦窗,空气净化机器人可移动净化空气,按摩机器人可以按摩捶背,炒菜机器人可担当大厨,教育机器人可以做育儿帮手,翻译机器人可以充当翻译官……



小丽画

好产品也在不断涌现,这加速了服务机器人产业的崛起。

据国家统计局数据显示,2020年,全国规模以上服务机器人、特种机器人制造企业营业收入529亿元,同比增长41%。机器人产业也已成为推动数字经济发展的重要驱动力。

新冠疫情期间,除了医药医疗产品销量暴增,成为人们居家隔离、防护必需品之外,随着“宅家”时间的增长,人们对个人、家庭卫生、清洁消毒等也越来越重视。据京东报告,2020年疫情期间扫地机器人销量暴增60%。智能清洁家电也受到消费者前所未有的追捧。

随着孩子网课时间的增多,教育机器人也备受家长的欢迎。而陪伴机器人的出现和应用,让智能家居更聪明,而不仅是简单的声控、远程控制。通过人工智能语音等关键技术,为场景联动增添人性化,极具温度,智能家居不再只是冷冰冰的设备联动反应。

老龄化已经离我们越来越近,根据联合国的统计标准,我国会在2025年前后进入深度老龄化社会。对于老年人来说,具备情感陪伴、健康监测、紧急救护等功能的机器人将成为热点产品。

花样娱乐、智能陪伴、健康管理,不同年龄段消费者诉求不一

根据中国电子学会发布的《中国机器人产业发展报告(2021年)》显示,2021年我国服务机器人市场规模约为302.6亿元,预计2023年有望突破600亿元。在服务机器人市场中,家庭服务机器人占据最大的市场份额,占比超六成,并率先实现产业化的细分领域。

目前,以扫地机器人、智能健身屏为代表的功能型智能机器人的购置率最高。这类家用机器人发展起步最早、产业化程度最为成熟。紧随其后的是以聊天互动、娱乐陪伴为亮点的娱乐陪伴型智能机器人。护理型、教育型机器人购置率远低于功能型机器人,但受老龄化加剧、年轻父母对智能启蒙教育及场景式陪伴需求提升等影响,这些类型机器人将孕育巨大的市场机遇。

消费者对机器人需求整体趋势一致,中青年人群细分差异明显。机器人的实际底层价值为满足用户需求,从未来需求趋势来看,生活助理型机器人仍是第一高频需求。

然而,中青年人群处在不同年龄段呈现的细

分需求差异较大。“95后”“Z世代”首选娱乐服务型机器人,期待语音互动、讲笑话、聊天的花样陪伴;“90后”新晋父母看重教育型机器人,家有幼龄儿童催生智能陪伴与教学的需求;“85后”作为家庭中流砥柱对健康的高度关注触发对健康生活管理型机器人的强烈需求。

产品安全性是消费者购买机器人的首要考虑因素,年轻群体尤为关注。消费者在选购机器人时,首要考虑因素是产品安全性,其次是售后服务及产品稳定性。此外,他们对机器人的品牌口碑和评价、产品外观也有较高的关注度。在产品外观上,他们希望可根据个人喜好定制,或者设计成卡通动漫的造型,兼具科技先进及可爱有趣的风格。

机器人作为新生事物,其普及程度还较低,尚未出现家喻户晓的机器人品牌。融合经典卡通动漫的超级IP机器人将有可能在年轻群体实现一个重要突破口。

10年后,40%家务机器人做?

日前,英国与日本的研究人员发表的最新报告预测,10年后机器人或将承担近四成家务。研究人员共调查了65名英国和日本的人工智能专家,听取他们对机器人未来在承担家务方面的看法。研究人员在美国《科学公共图书馆·综合》杂志刊载的研究报告中说,专家们普遍认为,10年后,约39%的家务或将由自动化程序完成。

在机器人或人工智能辅助下,人们购买日用品的时间或将缩短近60%,房屋清扫省时46%,照顾宠物可以省时近三分之一。不过,只有28%的看护工作,如教育、陪伴孩子、照顾老人等,能够实现自动化。

不过,报告同时指出,使用人工智能和自动化程度较高的家庭可能会面临多种隐私问题。

相关链接

中国妇女报全媒体记者 张峥

“你是否幻想过一位忠实的‘仆从’照顾你的起居生活——从烹饪美食、清扫房间,到心情低落时陪你聊天,甚至危急时救你于水火而永远不知疲倦、任劳任怨,就像星球大战中的机器人R2一样,憨态可掬,惹人喜爱。”“95后”高校教师小徐每当和朋友聊起这一话题时,总是滔滔不绝,心驰神往。

事实上,这一切如科幻电影般的美妙图景,正在服务机器人作为载体,从玄幻的虚拟世界走进普通消费者的真实生活。从酷酷的“玩具”变为家中的实用工具,服务机器人正在走进我们的生活。

“懒人经济”下服务机器人加速崛起,四成“90后”用机器人做家务

近几年来,智能家居因能提供给消费者安全

舒适、高效节能的生活空间而深受消费者喜爱,几乎在一二线城市的每个家庭,都能找到一两款智能家居产品。把家务活交给机器人正成为一种趋势,越来越多的年轻人学会了“智能犯懒”。

“手机下单点外卖,送餐上门;买台洗碗机,自动洗碗不伤手;打开扫地机器人,把地拖得干干净净;想听音乐呼叫一声智能音响,美妙的音乐就会响起,我太享受这样的智能生活了。”刚参加工作两年的25岁北京女孩小宋,对中国妇女报全媒体记者说。

的确,“懒人经济”开始在年轻人的生活中流行开来。成长于信息时代,以“90后”“00后”为代表的年轻人,消费习惯已从温饱型向享受型、发展型迈进。作为移动互联网的原住民,他们的消费更加智能化、个性化、趣味化,解放双手,过更有意、更有滋味的生活成为他们的共识。

天猫数据显示,近3年来,家务清洁类机器人普及率最高,扫地机器人、擦窗机器人、按摩机器人销量排名天猫机器人品类总销量前三。再以最近几天天猫“618”的销售数据显示,智能安

防品类及智能家居品类增速强劲,其中“90后”占比超过四成。

扫地机器人负责清洁地面,擦窗机器人可高空擦窗,空气净化机器人可移动净化空气,按摩机器人可以按摩捶背,炒菜机器人可担当大厨,教育机器人可以做育儿帮手,翻译机器人可以充当翻译官……如今,虽然机器人还无所不能,但家庭生活中已“无处不在”。表面上看是在犯懒,但实际上年轻人选择用科技解放双手,他们崇尚的是“精心做饭,智能洗碗”“精心旅行,智能看家”。

从家务劳动到教育孩子再到老人陪伴 服务机器人“无孔不入”

如今,“懒人经济”正越来越向“智慧懒”“高级懒”发展,在扫地机器人等家务机器人之后,教育机器人、陪护机器人等多种产品陆续推出。产品“智慧程度”不断升级,符合新时代消费需求的

护舒宝坚持廿五年的动力：让每粒种子皆成大树

满满的回忆杀!当徐怀钰小年夜献唱《我是女生》勾起一代人的回忆:“你不要这样地看着我,我的脸会变成红苹果,你不要像无尾熊缠着我……”

25年前,曹媛就是听着《我是女生》上了护舒宝在全国范围进行的“我就是女生”青春第一课#青春教育公益项目的课堂,“小学六年级的一个下午,老师把我们女生召集到了礼堂里面科普。这是我的第一堂青春课程,我们都对册子里面生动的插画和卫生巾中的吸水实验很好奇,凑在一起看。”

25年后的今天,曹媛成长为一名令人骄傲的电气工程师。让她感到惊喜的是,这堂青春第一课#还在延续,“上课之前,我还没有过生理期,班里女生偶尔游泳课请假也觉得很奇怪但是不知道原因。”曹媛说,那堂课让自己对青春有了全面的了解,对于即将到来的生理期也不再感到害怕,“二十多年后的今天回忆起那堂课,就像《我是女生》那首歌给我的感觉一样,心里暖暖的,让人产生无限感怀!”

入脑入心,因为懂得!“当年那个小册子是那种一折一折的,拉开像风琴一样折页的宣传册,最后一页贴的卫生巾是让我们做实验的。”即使过去了20多年,很多人都对当年青春教育手册印象深刻。以青春教育手册为载体,以消恐慌、树自信为目的的护舒宝我就是女生#青春第一课#与广大女生相约1998年开启一堂青春课程。这在学校和家庭青春教育并不普及的当时如一场细雨入心。

樊芸现在是在重庆大学英语翻译专业的研究生,她说自己上了那堂课后就没有了青春期的烦恼,“我收到青春册子的时候把它当杂志读了好几遍,小册子的语言非常适合当时我们那个年龄阅读,很温

柔很有力量感,里面很多内容我现在记得都很清楚。”

于颖婷今年刚满11岁,虽未进入青春期但上完这节课最大的收获是不再害怕,“我了解到,有同学来月经的时候会痛,但个别男生就故意拿女生的例假开玩笑。我胆小内向,我觉得这虽然是正常的事情但听到别人讲的话还是很害怕,害怕被说,害怕来月经。”

一课寓于一,一刻寓于一生!以前恐惧长大的于颖婷现在享受成长的每一步,“长大后有时候会觉得美好,学到的东西慢慢地变多,这是一件非常美好的事。”

美好,源自以少年的视角解读少年的内心并进入少年的内心,是以人心入脑!沈阳市沈河区泉园第二小学的杨玲老师参与该项目已经有好多年了,还抽出休息时间配合项目撰写#青春第一课#教案并录制慕课视频,她真切地感受到孩子们的变化,“她们不仅收获相关知识,还更加自信了!她们会因此受益终生,家人也可能受益于此。”

杨玲偶尔会发现上青春第一课后有女生将护舒宝礼盒的卫生巾送给突遇生理期的同学。杨玲说,这是点滴的传递,更是温情的传递。

一传25年,因为懂得。前行中,受益者也成为传播者。第一批上课的女生多已为人母,可以比上一代人更坦然且自在与孩子分享自己对青春期的理解与提醒。成都的王女士发现女儿在学校参加护舒宝青春课程,“她带回来设计新颖的小册子和礼盒,和我小时候同样品牌的第一片卫生巾。教育内容和护舒宝卫生产品在迭代更新,感觉更实用更好用。翻翻小册子重温青涩记忆,更可以很好地与孩子交流。”

今年36周岁的从明慧是一所高职院校的教学管理人员,小时候

有各种各样的焦虑,“我是1998年第一批接受护舒宝青春第一课的女生,男生被叫到了其他的教室,上了那堂课以后逐渐和自己和解,现在我会把经历感受及思考与年轻人分享,与他们一起快乐生活快乐成长。”

母女共受益,师生同成长,因为懂得。

25年,微光吸引微光,微光照亮她们脚下的路,她们也会成为光照亮他人。路人凝聚,一起发光。广大中小学教师热心参与传播,社会各界积极协调推动,宝洁员工、护舒宝工厂工友都在不断自觉参与成为同路人,才有了25年的一路前行。但目前仍有很多的青春期女生没有做好迎接第一次生理期的准备,她们的家长也可能没做好交流的心理准备。所以护舒宝不会停歇,正如宝洁大中华区婴幼儿及女性护理事业部总裁杨珊珊女士所说:“我们更关心中国女生的每一天有没有过得更好。”

通过更多女生自信的声音及真实的故事,鼓励、支持青春期女生,鼓励她们不惧变化做最酷的自己。未来,护舒宝目光所聚,用产品与理念守护未来使其快乐成长。但护舒宝#我就是女生#并不仅仅是关注女生的青春期,还携手中国青少年发展基金会启动边远学校#舒适厕所#公益项目,改善学校学生如厕环境,让原本环境恶劣的旱厕变成了有门有水有顶有灯的新厕所……护舒宝还关注牵挂女医护、女警察等群体,用点滴行动关爱她们。

在护舒宝人看来,只有面向未来,面对需求,才是最好的保护;只有与时俱进,与女生共成长,才能更好地一路播种。护舒宝人深知:每棵大树,都曾经是一粒种子,这是播种的意义。

当下,手植春光,来日可期!

坚持治沙15载——

直播在沙漠里种梭梭的女人



曲红在工作中。

中国妇女报全媒体记者 田梦迪

“甘肃省西北部有个小名叫民勤,它位于巴丹吉林沙漠和腾格里沙漠之间,是一块面临着被沙漠吞并的绿洲……”每天晚上8-10点,抖音博主@沙漠里种梭梭的小青姐会在直播间和网友分享自己和团队在民勤种梭梭树的故事。

“种不活就一直种”

@沙漠里种梭梭的小青姐来自甘肃酒泉,名叫曲红。2007年,她来到丈夫的家乡民勤,第一次看到风沙席卷后的土地,“那个场景像科幻片一样,农民前一年刚刚种下的瓜苗,一夜之间就被风沙完全覆盖。”但人脸上的愁苦又将被她拉回现实,瓜农站在地头沉默不语,有些人直接哭出声来。那一刻,曲红坚定了“种树治沙”的信念。

就这样,2007年春天,曲红和30多名志同道合的公益人组成了种梭梭树的志愿者队伍,他们每人拿出400元购买树种,到村民家中借来铁锹、水桶等必要工具,一口气种下了两万棵梭梭树。

当时,村里的人都觉得曲红这些娃娃“傻掉了”,“当地人都知道,在沙漠里种梭梭树很难成活,更何况是我们这些没有经验的年轻人。”曲红告诉记者。不出意料地,第一批种植的梭梭树成活率只有不到50%。

但这群年轻人并没有放弃,他们仿佛早就做好了和治沙战斗到底的准备,“种不活我们就一直种”,曲红说,“我们通过查资料,找当地人请教,尝试了打草方格、预浇水等各种办法来提升梭梭树的成活率。”

站在沙漠的高处,曲红常常闭上眼睛幻想这片沙地被绿色笼罩的样子,她深知依靠几十个人的力量远远不够。如何才能让更多人知道自己在做的事情,让大家参与进来,一起完成治沙行动?曲红把目光聚焦在了互联网平台。

“开播后,加入我们的人越来越多”

前几年,曲红在抖音注册了账号@沙漠里种梭梭的小青姐,开始拍摄在沙漠种树的场景,在字节跳动公益平台的支持下,她的视频下方挂上了爱心捐助的链接,点开链接能看到详细的项目介绍,目前已筹到善款近17万元。“最初发视频时,评论区有些不好的声音,说我们在作秀。”曲红告诉记者,因为很多人从未见过沙尘暴,对她们做的事情不了解。于是,曲红开始参加字节跳动公益平台的培训,慢慢学习怎么取名、如何拍视频,在平台的帮助下,她开始每晚直播,和网友介绍民勤特殊的地理位置,讲述治沙对当地人民的重要性。

“刚开始的两个月,直播间常常是0人,后来抖音平台给予我们很多流量支持,加上从培训中学到的实用技巧,来直播间听我们介绍的人越来越多了。”曲红的真诚和坚持打动了很多人,正面声音越来越多,“蚂蚁啃骨头,日久成树,荒漠变绿洲,祖国添锦绣。”正是因为你们坚持不懈地努力,才有了荒漠的美丽蜕变。“你们是治沙的无名英雄”……

最让曲红开心的是,不少网友通过私信报名成为种梭梭树的志愿者,不远万里来到民勤亲手种上梭梭树;一名大学生历经7天志愿种树后,决定报考“西部计

划”,到西部基层奉献自己的光和热;多家媒体报道她们的种树事迹,她们用筹得的善款购置了洒水车、挖坑机等设备;还有科研机构关注到这片沙漠,计划在这里开展耐盐碱作物种植相关研究……

“60岁之前,希望能再种17万亩”

这几天正值春耕时节,曲红又跑到沙漠,她爬到高处,目力所及全是绿色。从2007年第一次种的80亩梭梭林,到如今成功种地6.2万亩,星星点点的绿意大有燎原之势。

收获背后,是不为人知的辛苦。沙漠条件艰苦,她们喝的是盐碱水,中午吃西瓜泡馍,夏天的夜晚搭个帐篷简单凑合一夜,一天下来,满身沙子更是常态。

回忆起孩子小、工作忙的那几年,曲红也不是没想过放弃,那时的她每年在兰州和民勤两地奔波二三十趟,经常凌晨三四点还在高速路上开车,有时还要为项目实施垫付资金。但多年的坚持早已刻入基因,睡一觉醒来,她又重新投入到种树的事业当中。

“村里的农民大姐和我们一起种树,她们每年有几千到上万不等的收入。”曲红告诉记者,这两年,大姐们常常说气好了,庄稼长得更好了。民勤蜜瓜鲜香甘甜,十分有名,近年来,不少外出务工的年轻人也回到家乡,通过电商把农产品销往全国各地。

“一棵梭梭10元,一亩地700元”,曲红算了一笔账,目前在抖音平台筹到的款项可以再种200多亩地,她还有一个小目标,“和政府签的承包合同还有17万亩地,希望18年后,我60岁那年,可以种满梭梭树。”



“我就是女生”青春第一课仍在继续。