

智能居家养老中心落户二七

为我省首家,子女可通过网络随时了解老人健康状况



11日,山东省首个智能居家养老服务中心落户二七新村。见习记者 李文平 摄

本报9月11日讯(见习记者 李文平) 11日,山东省首个智能居家养老服务中心落户二七街道日间照料中心,社区老人在家门口就能低价进行血压、血糖、骨密度等项目的体检,家人还可通过网络随时随地了解老人的身体状况。

上午11点,启动仪式开始。在智能健康管理室,老人们跃跃欲试,准备体验新系统。75岁的周先生是第一个体验者,工作人员在显示器右侧将一张卡片轻轻一刷,并将周先生的年

龄、性别等信息输入,随后对周先生进行血压检测,不到一分钟检测完成,点击显示器上血压选项,老人的血压数据就出来了。工作人员介绍,系统主要面向老年人设计,操作简单,只要刷一下卡,就可以开始检测。检测完成后,系统会自动将体检数据保存到健康管理平台,并对数据进行智能分析提出建议。

“家人可随时随地登录服务中心健康管理平台,了解老人的健康状况。”济南美特康智

能居家养老服务中心总经理郭锐介绍,智能居家养老服务中心通过互联网、物联网、云计算等技术为居家老人及居民提供全面的健康检测、分析和评估,并据此为老人提供健康评估和建议,及时对疾病进行早期干预和管理。

智能居家养老服务中心还有专门的健康专家,会对信息进行分析,制定个性化的饮食、运动养生、保健等方案。此外还和济南市第二人民医院建立了联系,及时应对突发状况。郭锐说:

“每天交一块钱,就可以享受12次的体检,包括血糖、血脂、尿常规等,对于健康状况不稳定的老人还会增加体检次数。”

郭锐介绍,智能居家养老服务中心还提供多种个性化服务,如老年代购服务,鉴于老年人常买到假冒产品,或者价格昂贵,中心可以针对老人的需求,提供服务如代购特色有机食品等。此外,老年人还可享受养生旅游服务、特色文娱活动、舞蹈、唱歌、书法、电脑等免费项目。

王官庄九区 举办曲艺联欢会

本报9月11日讯(见习记者 李文平 通讯员 李萌) 9月13日下午6点半,王官庄九区社区广场举办“喜迎十艺节社区曲艺联欢会”。届时将有吕剧、京剧、豫剧等表演,社区居民将通过自编自导的作品反映社区新变化,欢迎居民前去观赏。

二七街道办 建成城管工作站

本报9月11日讯(见习记者 李文平) 9日,济南首个城管工作站在二七街道办挂牌成立。路上有垃圾了、井盖丢了、行道树被风吹倒了……社区居民遇到这些鸡毛蒜皮的烦心事,只需拨打社区工作站的电话,就能第一时间搞定。

驻站城管队员将收集居民的投诉和举报,让居民不出社区就能解决问题,真正“第一时间、零距离”为辖区居民提供服务。

工作站站长由二七街道办副主任徐如芹兼任,工作站今后要做好五类城管协管员,如环境卫生协管员、道路交通协管员、卫生保洁员等。重点解决卫生保洁、乱搭乱建治理、社区绿化、违章建设管理、责任区制度落实、摊点群管理等老大难题。

逆市突围 华联的商业马拉松

——济南华联集团执行总裁陈锡忠访谈

2013年,对于中国的大型商业企业来说是一个考验,经济转型、改革的步伐让很多企业销售、利润很不理想。但同样是2013年上半年,对于济南华联集团来说,却逆市交出了一份满意的答卷:上半年整体销售34个亿,销售和利润均实现两位数的增长……这些全线飘红的数字,在商业零售形势严峻的上半年是不可想象的。临近华联18周年店庆之际,济南华联商业集团执行总裁陈锡忠道出了华联逆市增长的关键。

□王廷

在华联集团,执行总裁陈锡忠是名符其实的企业总管家。华联集团大到选址、开店;小到商品陈列摆放、促销,都要经过陈锡忠和手下团队的严格把关。随着零售巨头的管理以及被其务实的做事风格,在访谈一开始,他就给笔者留下一个深刻的印象,开门见山地指出:企业管理在于不断发展,守是守不住的,这是一场没有终点的马拉松!

立足主业 实现理性发展

电商,一个已经突破万亿元规模的商业零售模式,在2013年的中国,已经点为很多实体商业企业不得不面对的强劲竞争对手,济南华联又是如何应对,如何突围的呢?在特商业零售快速发展的2013年,如何进入销售、利润双位数增长的发展快车道?

陈锡忠:去年,不管是光棍节也好,情人节也好,我们都看到:实体商业中的一些商品,例如服装、小家电商品成了电商的主要大卖特卖商品。年轻人到品牌

意见,反复论证的基础上开出的。

去繁从简 学习国外先进经验

从华联管理部门员工的口中不止一次听到:“华联是一个以管理著称的企业”。在华联总部,笔者也十足地感受到华联标准化的规范管理,流程清晰、责任分明是华联的特色。在这一点上,执行总裁陈锡忠有着他的独到看法。

陈锡忠:华联因为是从原来国有企业改制而来的,多多少少带有老国企种种的痕迹。在管理思路、理念上受到老国企的影响。这些年来,尤其是2005年以后,华联企业文化重塑提升后,我们注重的是科学的管理。华联之所以有今天这样的成绩,管理是基础。

前些天我们考察一家业内知名的超市,店内灯光、布置都相当相称。但当我们从超市付款处去停车场的时候,却发现停车场一列布了垃圾,给人以非常强烈的视觉冲击。这是一家业内一流的企业,但后勤管理上却存在如此大的漏洞。类似情况在华联是不允许的。我们要求顾客可触摸范围内,要达到营业直的标准;顾客看不见的地方,也要达到工作环境标准。管理要落实到位。

华联出台的每一项制度,都要去繁从简,将复杂的问题简单化。有些企业制定了过于复杂的制度,造成执行阻力大,使得各项措施无法落实到位。这些年华联在精细化管理上下了很大的功

夫,聘请了很多咨询公司,不断学习、提升。今年,华联又向九阳公司学习了标准化和信息化结合方面的先进经验。另外,我们每年都会派高层去日本及美国台湾等地学习先进的百货管理经验。这些都对华联管理的提升有着很大的借鉴意义。

深入社区 与老百姓打成一片

采访中,陈锡忠话语中透露出来的对商业的精通、热爱,以及对消费者的感恩之情和回馈之心,令人印象深刻。在大家的追问下,陈锡忠寥寥数语便勾勒出华联集团未来几年无限广阔的商业前景。

陈锡忠:华联超市一定是与老百姓最有感情的超市,这背后有几个很重要的原因。一是华联拥有华联超市及百货类大的会员系统,会员数量非常庞大,而且我们会经常组织会员返利等活动与会员互动。第二点,就是华联超市深入社区,一直致力于与社区老百姓的沟通交流。我们每一个华联超市,都会积极参与所在社区组织的活动,有了这样的互动,老百姓和华联超市自然就产生相互间的情感。

最后一点也是最重要的一点,华联在社区内体现出了应有的社会价值。例如:去年华联超市一共捐赠了3000万人民币的鲜鸡蛋。就鸡蛋这一个单品,在华联20多家店,我们每斤比进价还要低0.1-0.6元,去年一年,华联仅鸡蛋一项就让利100多万元。有些老人一大早到华联,可能来了就为了



买这一袋鸡蛋。这是华联的社会责任,也体现了社区消费者对华联的感情。

谈到华联总部的再提升,这也有许多利好消息。首先就是地铁二号线以及轻轨就在华联附近设站点,下一步有两条城市轨道经过西市场商圈,加上北大槐树的改造,保利集团的地产项目带来的新鲜血液,黑华购物广场二期改造,和纬十二路的拓宽通车,整个济南西部的大环境将有个巨大的提升。

我们很期待这个机会对华联总部升级改造。现在已经投资3000万,对华联大酒店重新装修。华联南楼三楼的美食城已开业。下一步黑华二期的项目,我们还要引进文化、服务、娱乐等多种服务项目,让西市场商圈承担起济南西部商业中心的功能。我相信华联未来有更大的空间和前景。