

经济观察

健身房 美发店 咖啡店 女装店

店面躲进写字楼 客流在哪?

商家看中性价比 消费者看中环境体验

营销手段转变 社交平台成主要引流途径

文/图 本报记者 卢琛 在互联网高速发展的今天,实体经济也不断作出适应性改变。面对租金压力,不少商家另辟蹊径,将店铺开进写字楼,通过运营互联网社交平台为线下引流,吸引写字楼内外的顾客。记者

走访了解到,厦门的写字楼内,已陆续出现健身房、美发店、美甲店,甚至还吸引了咖啡店、女装店等入驻。写字楼内多业态运营,商机暗涌,趋势浮现,商家又该如何站稳脚跟?近日,记者走访我市多个写字楼,一探究竟。

楼内上班族趁午休消费 楼外客户循平台评价觅店

7月底的一个午后,记者走进金榜路附近的一栋写字楼。穿过一家家公司,楼道深处藏着一家美发店。店内环境舒适,大面积的落地窗正好能欣赏到美丽城景。正值午休时间,却有年轻顾客正在洗发、理发。同楼层还有一家美甲店,顾客预约表早已排得满满当当。

“我就在楼上上班,趁着午休时间下来洗个头,放松一下。”市民叶小姐是这间美发店的常客,经常利用午休时间做美发或美甲项目,写

字楼内的店铺距离近、环境好,正好满足她的需求。

“自己和朋友都有过‘踩雷’经历,所以现在吃住行都会先查查网上的评价,看看大家都去过哪些店。”市民黄小姐谈到,为了避免“踩雷”情况发生,现在她和朋友出门,第一件事就是看店铺评价,只要评价好,位置稍微偏一些也不是问题。“写字楼里感觉环境也好,私密性强,不像沿街店面,路人隔着玻璃就能看见你在做什么。”黄小姐说。

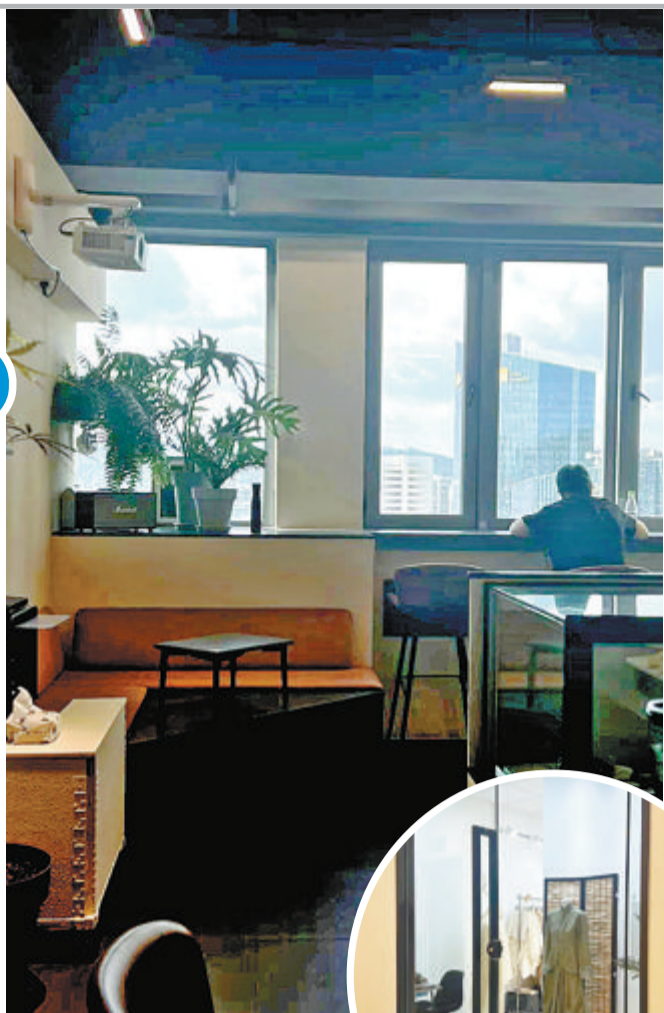
商家看中租金和环境优势 产品优惠力度大

“如果在沿街位置租一个相同大小的店铺,租金大概是现在的两倍。”发型设计师阿涛告诉记者,相比沿街店铺,写字楼虽缺少流量,但胜在租金更低、环境更加安静舒适,能带给客人更好的服务体验。阿涛说,不少同行也是看中这些优点,才大胆进驻写字楼。

由于写字楼内店铺位置相对“偏僻”,上门不易,不少店铺通过缩小产品利润、提高服务质量,来提升自身的性价

比。

“店内顾客多是附近白领、居民,以及想找安静地方办公或学习的年轻人。想长久地维持客流量,我们只能通过提高产品品质、同时缩小利润比的方式。”厦禾路一写字楼内的咖啡店店员小葵说,刚开业时除了有不少探店博主宣传,他们也和多个平台合作,推出优惠力度大的产品,培养起顾客对自家产品的“习惯”,从而更好地留住客户。



▲写字楼店铺环境更加安静舒适,许多客人觉得体验更佳。

案例

线上分享拉近与顾客距离

为了弥补写字楼没有自然流量的缺点,楼内商家通过运营店铺或店员个人的社交账号等,将社交平台作为主要的引流途径。

“我们是周边美甲店评分排行前三名,不少顾客都是看了平台评分和网上的推荐帖之后找上门的。”美甲师佳佳告诉记者,刚开业的时候,附近上班族是主要客群,随着平台评分的提高,有更多顾客“慕名而来”。

思北附近写字楼女装店

店员与记者分享了店内的社交账号。她谈到,店主会每天更新多条朋友圈,多个社交账号也频频更新。记者还注意到,店家运营社交账号时,发布内容并不限于店内产品上新,还有一些店主、职员的日常生活分享,避免账号过于商业化使顾客反感,同时也拉近与顾客之间的距离。店员谈到,自开业以来,线上平台不仅替他们吸引了同城的顾客,也有部分游客来厦旅游时,循着地址找上门。

记者手记

抓住流量密码

随着互联网的普及,多个社交平台兴起,传统沿街店铺的“流量”,逐渐被线上平台的“流量”取代。人们利用互联网信息传播快、定位准、距离远的优势,根据需求喜好的划分,找到更符合自己心意的去处。同理,商家也能通过互联网社交平台,更好地向目标顾

客展示自己、展示产品,逐渐打破“酒香也怕巷子深”的经营理念。

人们对店铺线上评价的依赖,可能也将成为今后实体经济的营销侧重。商家唯有不断提升店铺魅力、产品实力,以及做好服务,不搞虚假的评价宣传,方能长久留住客源。

家访

用行动诠释 退役不褪色

本报记者走进最美退役军人家中,倾听他们从军营到地方始终如一的奉献故事

今年“八一”建军节前夕,我市发布2023年度“最美退役军人”,王协云、方春露、方海明等10人入选并受到表彰。

本期家访,我们走进两个获此荣誉的退役军人家庭。他们之中,

一个是组建鹭岛老兵学雷锋志愿服务队的队长,在市民有需要的时候“站出来、冲上去”;一个是担当小区业委会主任的“兵管家”,为居民解决了一件件急难愁盼的事情。从军营到地方,他们始终如一。

他是志愿服务队队长 每年献血“淡季”带头站出来



关键词 热血

●出镜人物 张宁义,41岁,鹭岛老兵学雷锋志愿服务队队长;妻子林晓兰,儿子张皓焱、林皓恩。 ●地址 湖里区金尚路 ●心愿 以志愿服务队为平台,号召更多人参与社会公益活动。

张宁义(左三)一家接受本报记者(左一)采访。(本组图/本报记者 张江波 实习生 马娟 摄)

本报记者 罗子泓 实习生 张昊洋 采访这天,“最美退役军人”的绶带和奖状,张宁义还放在桌上。“热乎的!领回来之后,我还没来得及细看呢!”他笑着对记者说,虽不是第一次登台领奖,但这次获得退役军人“对口”的荣誉,还是让他紧张和兴奋了好一阵子。

2014年,张宁义从部队退役,和战友发起组建了鹭岛老兵学雷锋志愿服务队。在他们开展的多个志愿服务活动中,“退役不褪色,血脉永相连”无偿献血志愿服务项目,最令大家自豪:“血液可以再生,但生命不可能重来。每一次挽袖,每一滴热血,都可能给予他人希望!”张宁义说,这一项目先后获得了厦门市和福建省志愿服务大赛金奖。接受采访前两天,他和妻子、战友刚刚献血过。

张宁义介绍,每年的1月至3月、7月至9月是厦门的献血“淡季”。因此,鹭岛老兵学雷锋志愿服务队每年都会组织大家在“学雷锋纪念日”“八一”建军节前后献血。今年的献血活动7月29日启动,活动发起仅1天,我市已有380多名退役军人报名,预计献血量将超7万毫升。老兵们的积极响应,让张宁义回想起去年

的一件事。一位90岁的抗美援朝英雄老兵罹患极重度贫血、凝血功能障碍,合并多脏器功能损伤。医生告知家属,需要备足血源,但医院血库已经告急。很快,一条紧急献血动员令在鹭岛老兵的群内发布,队员们纷纷就近到血站为老英雄献血。后来,老人顺利康复出院。“关键时刻,我们要发挥在部队时的优良作风,站得出来,冲得上去!”张宁义说。

“她胆子不大,在我的鼓励下,也参与献血了。”说到这里,张宁义看了看妻子林晓兰。“第一次献血那天是我生日。本来是去逛街的结果,看到献血车,就被他‘抓’上去了……”林晓兰吐着舌头“回怼”丈夫。她说,她一共献了4次血,总计1100毫升。

翻开鹭岛老兵学雷锋志愿服务队介绍册,张宁义指着其中一张照片告诉记者:“这个文明督导志愿者的背影,就是我爱人……”他说,妻子一直默默支持,“稍有松懈,她就会提醒我‘坚持!’”

颁奖那天,不少队友和张宁义合影,他总是把手中的鲜花或奖状递给他们。“这不是我个人的荣誉,大家凝聚在一起,才是真的有力!”张宁义说。

他是小区“兵管家” 有事“我先上”带动业主参与



关键词 热心

●出镜人物 方海明,51岁,紫薇恒菁小区党支部书记,紫薇恒菁小区业主委员会主任;妻子姚丽英,就职于厦门航空有限公司。 ●地址 思明区莲前东路 ●心愿 不忘军人本色,扎根社会,继续踏踏实实为百姓做好身边事、眼前事。

本报记者 罗子泓 实习生 张昊洋 住在紫薇恒菁小区里的人,都习惯喊方海明“方主任”——2016年,台风“莫兰蒂”正面袭击厦门后,有着22年军旅经历的海明穿上迷彩服,自发加入小区的灾后重建队伍。“我们当过兵带过兵的,组织能力强、力气也大。没想到,因此给大家留下了深刻的印象。”方海明回忆。次年,经过投票,他当选紫薇恒菁小区第一届业委会主任,成了“兵管家”。

小区有635户住户,当好“管家”,哪那么容易?方海明说:“说实话,刚开始当主任,我的心里可以说是感到了前所未有的压力。但是,大家选我,说明信任我。我肯定要为大家把事做好,对不对?” 往后几年,只要小区有活动,方海明一定第一时间带头报名。“我先上,再鼓励业委会成员和各楼楼长上。大家一看,方主任都报名了,那我们也去参加。”方海明说。渐渐地,小区业主看到了他的热忱与奉献,感受到了小区积极向上的氛围,对业委会、小区工作的态度也从最初的观望转变为理解、信任乃至支持。

去年4月,紫薇恒菁小区保安老王突发脑溢血,陷入昏迷。为老王募捐的信息发出不到3小

时,微信群里138位小区业主参与了接龙。“曾经的小区租户捐了1000元,一位小朋友捐出50元零花钱,一位业主‘掏’空了微信钱包……”方海明拿出手机,将捐款接龙展示给记者看。最终,小区筹得的5万多元善款,悉数捐给了老王。

丈夫的坚持感动着姚丽英。作为厦门航空有限公司空中乘务部的班长兼客舱经理,新冠疫情发生时,她带头报名了首批带队志愿服务工作。在这个过程中,她愈加理解了丈夫,“我们身处不同岗位,却都在努力带头把事做好。唯有互相支持,才能越走越远。”

第一届业委会成立5周年之际,紫薇恒菁小区出了一本纪念册。方海明热情地向记者分享每张照片背后的故事:小区获评“省级党建示范点小区”、楼道铁门粉刷油漆、两次给业主发放公共收益、组织家庭厨艺展示、评选小区13个孝老敬亲模范家庭……

如今,方海明连任紫薇恒菁小区第二届业委会主任。这又是不小的挑战——谈及未来,他已有计划:“下一步,我们计划结合老旧小区改造,重新改造小区西大门,进一步美化提升小区环境。只有小区居民的幸福感越来越强,我们的城市才会越来越好!”

低收费 可下载 九块九的AI写真 真的香吗?

上传他人照片无需验证, 存在信息泄露风险



漫画 张平原

本报记者 薛尧 实习生 张雨婷

只要上传20张正脸照片并支付9.9元,就能获得精致AI写真集。近日,市场上出现了不少AI写真小程序,市民在体验到新鲜感的同时,也有人认为其中存在涉嫌侵犯个人隐私问题。记者对此展开调查。

【记者体验】

系统不会验证

使用者上传的是否是本人照片

记者按照网友推荐,在手机上搜索了“某鸭相机”和“某AI”两款热门AI写真小程序,在“某鸭相机”小程序内,记者上传了20余张本人清晰照片,后台显示开始制作。大约等候了一小时,系统生成了三组风格各异的写真,每组4张,可以使用系统附赠的代金券,下载5张无水印的照片。“某AI”小程序则是由用户上传选定一个风格,经过约1.5个小时后,生成了9张同一风格、可任意下载的写真照片。记者注意到,这两款小程序的初始使用费用均为9.9元,而“某鸭相机”如果要下载更多照片,需要继续充值消费。

记者在体验AI写真小程序的过程中发现,除了能上传本人照片,也能上传他人的照片来生成AI写真。

记者亲测,系统并不会验证使用者上传的是否是本人照片,上传他人照片和上传本人照片的流程一样通畅。即使平台都有类似的规定指出不得上传他人照片,但显然他们无法阻止这一行为。是否有人上传他人照片,侵犯别人的隐私,甚至利用照片进行违法犯罪活动,这都是难以预测的。

虽然平台上的《隐私协议》中均有提到平台会对用户的信息进行保护,不会出现泄露,但平台也承认“由于技术限制以及可能存在的各种恶意手段,在互联网行业,即使竭尽所能加强安全措施,也不可能始终保证信息的绝对安全”。也就是说,平台方面只能约束自身行为,信息泄露的风险仍然存在。

【律师声音】

平台有义务

妥善保管收集到的信息

对于AI写真目前存在的问题,北京盈科(厦门)律师事务所律师许东告诉记者,目前的AI写真生成平台未能有机限制对上传他人照片进行审核限制,尽管有平台在用户协议中有相关表述,但并不意味着平台可以完全免除自己的责任。如果用户发现存在他人利用平台侵犯自身权利的行为,可以向平台发起投诉举报,要求平台采取停止生成、停止传输、删除等处置措施。如平台在收到相关诉求后并未及时采取必要措施,对损害的扩大部分,需与侵权的网络用户承担连带责任;平台知道有网络用户利用其网络服务侵害他人合法权益,未采取必要措施的,也需要与侵权的网络用户承担连带责任。

作为信息的收集方,平台有义务对收集到的信息进行

妥善保管,防止信息被泄露、篡改或不当使用。“如平台对所收集到的用户信息没有较为完善的适用范围限制、存储限制等机制,在个人信息保护方面不够健全,极易造成平台使用者个人信息的泄露或不当使用,不仅可能会侵犯个人信息主体的权益,甚至有个人信息被用于实施电信诈骗、网络诈骗等违法犯罪行为的可能。”许东说,目前,对于AI换脸等平台涉及到的个人信息问题,主要是依据《民法典》《网络安全法》《数据安全法》《个人信息保护法》等对公民个人信息进行保护。值得注意的是,即将于8月15日施行的《生成式人工智能服务管理暂行办法》,也对生成式人工智能服务提供者在提供服务过程中行为和义务进行了更为具体的规范。