

## 疫情下的联合办公如何破局?

## 回归服务本质才能实现逆势发展

近年来,联合办公生存现状饱受争议。如今,疫情之下的他们却在逆势而行,与入驻企业共渡难关,抱团发展。在业内专家看来,疫情确实会带来一些困难和挑战,但无论疫情与否,从租户的需求出发,提供优质且增值的特色服务,才是联合办公空间长久的生存之道、发展之道。

青年报记者 明玉君 王嫻

## 智慧办公助力企业共克时艰

Distrii 办伴就是行业中为数不多的“逆行者”——在“We-Work”们纷纷选择撤租关店之时,Distrii 办伴继续大刀阔斧地拓展版图,年后已经成功签约入驻了大宁国际商业广场、丰隆虹桥中心、永银大厦、维璟中心、张江微电子港3号楼等项目;不仅如此,目前仍然有数个新项目的洽谈已经进入到收尾阶段。如此十足的底气来自Distrii 办伴打造的“线上线下一体化智慧新办公”平台,帮助办伴克服疫情对整体业务的影响,实现对现有超过40个项目的高效稳定运营,并助力企业共克时艰。

“在疫情之前,我们也面临了一些危机。如入驻的餐饮、消费、教育和国际贸易企业因为现金流的问题,不得不缩减工位或者提前退租,但同时我们也看到了更多的机遇。”Distrii 办伴的联合创始人倪勇在接受采访时特别谈到了这一点:“我们在市场调研中发现,疫情让一些大中型企业不得不面临裁员和减少企业前期投入的现状,而Distrii 办伴提供的智慧新办公空间位置便利、配套齐全、拎包入住,可以为企业节约经济成本及时间成本。”

在这样一个“共面时艰”的情况下,企业在选择办公场地时考虑的因素就会更“苛刻”。记者也采访到了在疫情期间继续续约办伴的挪威帝爱思迪有限公司上海代表处工作人员张女士,她表示:“北欧企业文化基底是和合作伙伴共同成长,困难时期互相支持。”“我们认同Distrii 办伴的服务,这次防疫工作,运营的到岗时间、日常每次测温、芯楼小程序记录、关闭公区防止会谈、每日消毒等细节工作很到位,让我们很放心。而且从性价比方面考虑,办伴同样优势明显。”

在采访中,倪勇多次强调:办伴一直以来坚持的“办公+科技+服务”的理念是他们在在这场战役中胜出的重要原因。线上线下一体化智慧办公系统发挥

了重要作用,客户通过手机App就可完成空间整体通行、会议室预定、远程视频会议等,极大地提高办公空间防疫效率。

倪勇介绍说,未来Distrii 办伴也将继续和春雨医生、中信出版集团、盈科律师事务所等知名品牌展开跨界合作,为入驻企业提供防疫相关的在线服务。而Distrii 办伴旗下企业服务平台福伴也特别推出了“远程办公、服务尤近”系列优惠服务,包含财税服务、工商服务、法律服务、人力资源等全方位的限时免费的企业服务,都将构建完善的企业服务生态圈,携手企业砥砺前行,助力企业一同成长。

## 服务组合拳保障入驻率

作为一个全国范围内提供服务的联合办公空间,梦想加在上海、北京、杭州、南京等地布局运营近40个空间,累计入驻了包括中粮、百度、滴滴、今日头条等在内的数千家企业。如何保障疫情期间的顺利运营?王牧晨透露说,春节期间,梦想加在全国的核心团队就放弃了休息,大家快速响应、快速推进,做了大量的准备工作,如进行消杀保洁的全面升级、配合各级政府要求复工复产等。

“连续几周,我们每天9:00开始晨会沟通,采购、行政、社区等各个部门全力协作,完成了预案制订、物资储备、运营标准升级等各项工作。”连轴转的付出,显出了成效:梦想加运转正常,一如既往为租户提供落地化支持和服务,平均入驻率达90%以上。

让他们欣喜的是,在维持出租率和配套服务的情况下,近期还新签了不少租户订单。“一些互联网企业,其发展势头强劲,有一些还扩租了。”

但不可否认的是,大部分入驻企业在疫情期间受到了不同程度的影响,很多实体经济或线下教育的企业,受冲击较大,自身业务开展遇到了问题,已有的合作也无法推进。如何帮助企业更好地运转?据了解,梦想加

在2月份发起了“业务交易所”活动,即让租户填报业务需求和产品信息,并在梦想加全国3000多块屏幕上滚动播放,帮助租户之间进行资源对接和互通。“我们为入驻企业搭建了一个需求与产品、服务对接的平台。活动一上线就吸引了近百家企业参与,取得了很好的效果。”

让王牧晨与团队感动的是,疫情期间,市、区政府也对联合办公行业推出了一系列扶持政策,如地方扶持的优惠政策、企业服务平台的相关扶持政策,以及疫情防控期间的人社保险减免返还、贷款和授信的支持政策等。“我们目前都在积极申请推进。”

## 精细化运营增强租户黏性

“因为疫情,很多线下活动无法照常开展,我们就联合普陀区就业促进中心尝试推出了一系列线上服务,如政策解读、专题讲座等。”加速核负责人江海透露说,这段时间以来,团队除了与政府密切联系,获得相应的扶持和帮助下,还积极走访租户,与入驻企业沟通、交流,了解他们的发展现状,并为其提供精细化的对接服务。

谈及疫情的影响,江海无奈地表示,在市场总体需求减少的情况下,联合办公空间的运营的确面临不小的压力。租户的业务发展陷入了困境,一些入驻企业团队的信心产生了动摇,也存在个别退租现象。“我们也尽可能帮助租户,共渡难关。”据悉,

## 【专家声音】

## 沉下心打磨服务才能共赢

疫情之后所爆发出来的问题,其实早在疫情之前就埋下了危机的种子。在爱企创客空间管理有限公司总经理王鹏看来,今年以来,联合办公行业整体出现现金流紧张、出租率下滑等现象,除了受疫情的影响之外,还要回归到“服务”的本质上来,即能否为客户提供实实在在的



疫情对共享办公企业提出更多挑战。

除了提供防疫物资外,针对旅游、教育培训等受疫情影响较大的入驻企业,加速核视情况提前予以缓交和免租,同时,加大力度吸引外部资源,帮助企业对接、联系银行等机构,并成功帮助几家租户申请了贷款。

疫情期间,与医药、环保相关的部分租户获得了不错的发展,业务量激增。但伴随而来的是招聘难的问题。如何帮助企业尽快招到合适的人才?加速核团队积极行动起来,与政府联动,组织企业参加街道镇等举办的线上招聘会活动。“护动等企业在我们的帮助下,顺利参加了招聘会,招到了人才,确保了业务的顺利开展。”

虽然正式运营时间不久,但疫情期间,加速核团队与入驻企业之间建立了密切的互通、交流关系,获得了租户的认可。在江海看来,联合办公空间可以为企业节约成本,提供便利的服务,这种模式自有其“生存空间”。但想要在竞争和疫情中,化危为机,除了硬件之外,还要推出有特色的软性服务。“相信与租户一起抱团发展,我们都会迎来真正的‘春天’。”

价值和服务,才是发展之道。

他坦言,困难中也蕴含着机遇,在减租免租的基础上,联合办公空间还要积极做减法,以保障优质项目的盈利。同时,团队还应沉下心来,打磨服务,尊重每一位客户,从其真正的痛点和需求出发,帮助客户更好地发展,进而迎接疫情之后的共赢、多赢。

## ■ 资讯

## 企业无惧疫情 探索更多发展机遇

这场疫情对于酒店、旅游业等都产生了较大的影响。但在政府先后推出了一系列扶持举措和政策的同时,企业也在挑战和历练中积极总结经验、提升应对能力。近日,绿地酒店旅游集团海外运营中心揭牌,这一发展举措无疑为行业提振了信心,探索出更多的发展机遇。

随着绿地酒店海外布局日益成熟,海外运营中心应运而生。据了解,作为中国酒店、旅游行业的一分子,绿地酒店旅游集团正在一步一个脚印地提升着“中国服务”的品牌含金量。此次绿地酒店旅游集团海外运营中心将落地新加坡。根据自身发展战略,近年内绿地酒店将继续以“一带一路”沿线为拓展重点,逐步形成稳扎稳打的品牌影响力和竞争力。

“海外运营中心虽然从酒店板块起步,但发展的远景并不止于酒店业务。”绿地酒店旅游集团总经理李瑞忠在揭牌仪式上表示,海外运营中心不但是链接绿地和全球业主的对话窗,也是酒店旅游会展三大板块海外拓展的推进器,立志于成为绿地多元产业国际化进程中流量交换的桥头堡,为绿地实现世界级企业的目标做贡献。“今年是绿地进入酒店板块的第15年,相信随着海外运营中心的成立,绿地酒店品牌‘走出去’的步伐会越来越稳、越走越快。”他的激情讲话赢得了现场真正掌声。

青年报记者 明玉君

## 全力以赴 为复学复课保驾护航

随着新冠肺炎疫情形势逐渐向好,根据市教委安排,本市高三、初三学生将率先于4月27日复学复课。近期,镇网格中心持续加强学校周边的市容环境治理、交通停车整治、网格化巡查等工作,全力以赴保障复学复课。针对区疫情防控第五督查小组在督查中,梅陇中学、罗阳中学等学校提出因学校场地有限,教职员工停车难,高峰时段机动车、非机动车混合通行,安全隐患较大等有关问题,镇网格中心及时响应,主动与学校对接,化解难题。4月20日,网格

中心落实工作人员实地对两所学校及周边道路进行勘察,现场与学校负责人沟通协商,形成了解决方案,并着手实施。4月24日,完成对学校周边道路的划线和区域设置,经过调整,罗阳中学周边新增非机动车停放区域6处,新增非机动车停车位约40个,较大程度降低学校周边道路交通安全隐患滋生。下一步,梅陇镇网格中心将主动对全镇各学校进行走访,了解学校实际困难,及时帮助解决,为全面复学复课保驾护航。

## 随时随地移动办公 泰隆银行企业手机银行上线

近日,泰隆银行企业手机银行正式上线。泰隆银行相关负责人表示,泰隆银行企业手机银行具备“随时随地移动办公”特点。在这个新上线的App里,小微企业可实时掌握账户资金动态变化,自行购买泰隆银行多款存款与理财产品,及时查询、归还贷款和实现跨行转账0手续费等功能。

在互联网化、数字化及金融科技的不断发展下,泰隆银行一直坚持金融科技赋能小微金融:一是通过“社区化”,对分散客户进行集中服务,提升数据交互、

渠道融合的精准获客能力,改变了小微金融依赖人海战术的传统作业模式,实现了服务、风险、体验、成本等要素的有机统一;二是通过“移动便利化”,利用“金融+互联网”,将移动互联网技术和小微金融业务相结合,打造出全流程金融服务平台PAD金融移动服务站,让客户“一次也不用跑”,解决金融服务“最后一公里”的问题;三是通过“数据模型化”,结合泰隆商业模式,利用大数据技术,建立起适用于特定细分客群的评级模型,助力小微企业快速发展。

广告