

行业动态 >>

2017年互联网人才报告： 行业平均月薪达1.06万元

1月10日，BOSS直聘发布《2017互联网人才趋势白皮书》。报告显示，2017年互联网行业平均招聘薪酬达到1.06万元，同比上升3.1%。在薪资涨幅方面，新兴技术岗位排在前列，图像算法、推荐算法、深度学习等人工智能相关岗位薪资增幅均在15%以上。从地区上看，北京凭借区位优势在互联网创业中心地位，平均月薪远超其他城市，2017年达到1.33万元。

快递业增长首次不及预期 增速大幅放缓加快行业洗牌

近日，国家邮政局公布了2017年的“成绩单”，2017年预计完成邮政业业务总量9765亿元，同比增长32%；业务收入6645亿元，同比增长23.5%。其中，快递业务量完成401亿件，同比增长28%；业务收入完成4950亿元，同比增长24.5%。

2017年初，国家邮政局预计2017年快递业务量将达到423亿件，增长速率为35%。但实际完成量比预期降低22亿件，增速比预期下滑达7个百分点，尚属首次。

外卖配送员有了黑名单 757名劣迹配送员上榜

1月10日下午，首批共享配送员非诚信名单公布，名单涵盖757名在工作过程中有劣迹的配送员，目前这些配送员均已被原平台辞退。同时，美团、闪送、UU跑腿、邻趣、快服务等五家及时送企业成立共享配送联盟，联盟宣布今后将不再聘用非诚信名单上的外卖配送员。同时，该名单还将每月更新。

企业头条 >>

英特尔在室内同时放飞100架无人机创吉尼斯纪录

在2018年国际消费电子展(CES)期间，英特尔于当地时间1月7日星期天用100架英特尔 Shooting Star 微型无人机打造了一场室内灯光秀，创造了通过一台计算机在室内同时放飞最多无人机的吉尼斯世界纪录，而这灯光秀也是为英特尔首席执行官科再奇在星期一的开场主题演讲做准备。

华为诉三星侵犯专利案 一审胜诉

华为向深圳中级人民法院诉三星侵犯知识产权案一审宣判，法院判令三星立即停止制造、销售、许诺销售等方式侵害华为专利权。双方主要就无线通信发明专利产生纠纷，华为认为三星侵害其专利权。此前，就华为诉三星侵害发明专利纠纷一案，福建省高院二审作出终审判决，驳回三星的上诉请求，共计23款三星手机被判禁产、禁售，包括赔偿华为8050万元侵权赔偿款等多项一审判决内容被维持。

阿里为用户开通公益账户

支付宝上线公益账户，每个普通用户的公益足迹和爱心“资产”均可记录和查询。支付宝App首页点击进入“我的”，进入“公益”，据了解，该账户将为每个在阿里巴巴生态体系内做公益的用户记录公益足迹。未来，用户不用跨越应用软件，就可以回顾自己在支付、购物甚至娱乐生活中的公益行为。

本组稿件均由编辑整理

每周一组小数据 >>

6.5小时 华为运动健康日前发布《2017中国睡眠研究报告》显示，中国人习惯在晚上12点后入睡，平均睡眠时长为6.5小时，近七成睡眠质量不佳，仅有26%的人拥有深睡眠。

12亿元 小成本影片《前任3：再见前任》上映10日共收获12亿元票房，成为2018年的第一匹票房黑马。猫眼最开始对《前任3》的总票房预测还不到5亿元，现在已超过22亿元。该系列前两部电影的票房分别为1.29亿元和2.51亿元。

200余项 “房子是用来住的，不是用来炒的”。据中国指数研究院统计，截至2017年12月底，去年有90个地级以上城市和35个县市出台了共计200余项调控政策，调控范围和力度都较前几年明显升级。

数据来源：猫眼、CREIS 中指数据等

最新鲜

698家P2P上线银行存管

据网贷之家研究中心不完全统计，截至2018年1月8日，已有广东华兴银行、江西银行等51家银行布局P2P网贷平台资金直接存管业务，共有911家正常运营平台宣布与银行签订直接存管协议，其中698家正常运营平台与银行完成直接存管系统对接并上线，占P2P网贷行业正常运营平台总数的36.15%。(梓和)

最骄傲

中国“独角兽风暴”席卷亚洲

一般来说，估值超过10亿美元的初创公司被称为“独角兽公司”。总部位于新加坡的创投媒体Tech in Asia 统计数据称，2017年亚洲地区新增了18家独角兽公司，其中有15家来自中国。交通出行、房地产和人工智能是新增独角兽公司最多的行业。ofo、小猪短租、寒武纪科技等知名公司都榜上有名。(徐秋雨)

最八卦

马云泡吧用银行卡结账而非支付宝

近日，马云出现在重庆某酒吧小酌，很快被大家认出，待了1个小时左右，马云就离开了酒吧。本次消费的金额大约在1300元左右，不过马云并未选择支付宝支付，而是刷了银行卡。对此，支付宝回应：“每个人在支付方式上的选择都是自由的，也都是应该被尊重的，自己的员工也不例外。”(梓和)

佛系老板 赚钱随缘

市场竞争中的另一种经营理念

四川经济日报记者 唐千惠 文图

寻店随缘 他们多在隐秘处

城市的“大动脉”太嘈杂，喜静的“佛系老板”偏爱将店铺选址在城市的“毛细血管”中，比如某一条不起眼的小巷、一个冷清的街角。要找到他们的店，要么靠导航，要么靠缘分。

成都西2.5环贝森北路上有一个名为上舍的二层小洋房，这里主营禅茶和餐食。虽然在闹市，但“大隐隐于市”，知道的人并不多。老板孙小梅说，为的就是能给自己，也给忙碌疲惫的城市人就近提供一个逃离喧嚣的“小天地”。

想找到上舍，要通过一条没有醒目路标的小巷，颇有一种“结庐在人境，而无车马喧”的味道。“第一次听说上舍是和朋友聊天的时候，第一次去那里，从门口路过几次都找不到。”成都市民唐女士说，虽然上舍隐秘难找，但工作之余和朋友来到这种“偏僻”的店，享受安静而私人的时光是很不错的选择。

成都市三圣乡幸福路，不同于热闹非凡的三

圣乡花卉市场，这里几乎只有周末才有少量游人光顾。而就在这条冷清的街道上，却藏着很多精致的院子，甚至不乏像禅边小院这样的“网红店”，店里主营禅茶、餐食和民宿。本来人流量就不大的街道，还有郁郁葱葱的树木遮挡，没有醒目标志的禅边小院很容易被路过的人忽视。

“拥有一座安静的小院，是我的梦想。”禅边小院的老板明旋说。她的搭档文君，是一名手艺人，他告诉记者，选择在僻静之处开店，是为了能专注于艺术创作。

在幸福路上，还有几十家这样的店铺，比如融合日系与中国风的简约院子“半步”，摆满别致老物件的“收荒匠”、有猫有狗有染坊的“青和”……它们星罗棋布地散落在这条路上，店铺虽多，但幸福路依然安静如初。

店铺选址偏僻，第一个原因是因为“佛系老板”普遍喜静，第二个原因就较为现实了——因

为偏僻的地段租金更便宜。

随着成都经济的发展，商铺租赁的成本越来越高，这让主打“情怀”和“文艺”的商家犯了难。记者走访发现，“佛系老板”这个群体的主力军为“80后”，他们的口袋里普遍缺少为梦想买单的资金，“为了装修‘收荒匠’，不仅花光了我自己的积蓄和从父母那借来的20万元，还欠下了一屁股债。”“收荒匠”老板顺子告诉记者。

和顺子一样，许多“佛系老板”都是负债经营，偏僻的地段既符合他们的性格，也避免了和商业运营模式成熟的连锁店竞争，还能将节省下来的租金用在店铺的装修上，使其更精致，更符合他们的初衷。

没有五光十色的霓虹灯，没有鲜艳夺目的广告牌，没有震耳欲聋的流行乐，也没有在门口招揽客人的店员。“佛系老板”们认真、安静地经营着自己的小店，等待着上门的缘分。

消费随缘 价格与内心挂钩

“佛系老板”很有个性，他们的个性既体现在店铺的选址上，也体现在经营的“内容”中。就像旁人喜欢热闹他们却偏爱安静一样，一般的商人喜欢顺应市场，他们却偏偏要随心所欲。

三圣乡幸福路的“收荒匠”卖一些从天南地北海淘来的老物件，云南的旧雕花木门、重庆的老绣片、东南亚的耳环珠串、清迈旧货市场的瓶瓶罐罐……店铺里散发出岁月的味道；禅边小院的民宿使用的是柏木的地板、俄罗斯老松木的床、香樟木的柜子、风化木的装饰……既朴实低调又别具一格；上舍的餐食上，有雅安皇木镇上的老腊肉，有宜宾安澜江边的老大爷种的笋头，还有资阳飞山村的土蜂蜜……美味和天然缺一不可。

不难发现，“佛系老板”的经营理念，体现出

了主人独特的生活情调和品位。但问题是，将私人爱好融入商品经营，能吸引顾客吗？

顺子说，现在喜爱旧物的客人越来越多，就连“大物件”雕花木门，平均一个月也能出售至少1套(6扇)，雕花、木质和客人的喜好决定木门的价位，有的几千元，有的上万元甚至更多。“如果你是真喜欢，几千元就可拿走，如果你只是为装逼，上万元我也不卖。”她骄傲地说。

禅边小院的民宿平均700元一晚，这样的价位能在市中心预定一间五星级酒店的房间，但有的客人偏偏喜欢禅边小院的安静和独特，房间几乎都得提前预定。上舍的餐食人均200元，孙小梅会根据顾客的喜好定制相应的套餐，目前每天几乎都会满座。

“佛系老板”们和他们的店着实吸引了一批“铁粉”，比如月薪6000元的成都白领兰女士，她几乎每个月会去三圣乡过一次周末，花费在1000元左右，“安静、放松，在家门口的旅行虽然有点小贵，但也值得。”

在成都，像兰女士这样“有点钱有点闲”的消费者还不少。据《2017成都市薪资再报告》显示，成都市居民2017年的平均薪资在4600元左右。同时，据国家统计局成都调查队此前发布的数据显示，2017年前三季度，成都市城乡居民收入均呈稳步增长态势。同时，随着经济水平的提高，精神文化的需求也在提高。也就是说，未来“有点钱有点闲还有点品”的消费者会日益增多。

赚钱随缘 希望初心不变

“对营业额有要求吗？”

“不打算赚多少钱，能过得下去就行。”

虽然一千个读者眼中有一千个哈姆雷特，但是在“佛系老板”嘴里，对经营结果的期望却几乎只有这一个回答。

不同于普通商人对营业额有着心无旁骛的追求，“佛系老板”更关心自家提供的服务品质。禅边小院的文君说：“也不是完全不在意销售额，只不过我认为只要把商品做好了，盈利和口碑都是顺带的。”

和他一样，“佛系老板”们普遍认为，牵好店铺与顾客之间的这根商品“红线”，才是最关键也是最实在的经营理念。

上舍的菜品要更新，但寻找天然又美味的食材要耗费极大的人力物力财力。“每个月除去各类成本只能盈利1万元左右，但是我的梦想本就不是用上舍来赚钱，我甚至会用其他工作的收入来补贴上舍的运营费用。”孙小梅说。

禅边小院开业不到一年广受好评，餐厅和民宿都要提前预定，但明旋和文君下一步考虑的不是如何稳定和扩大客源，而是准备开一个跟赚钱没太大关系的文创工作室。“2018年，我们想在禅边小院里汇聚更多有意思的创作和有趣的灵魂。”

而位于三圣乡的“全成都第一个综合的服装定制私人会所”Suddenly 的老板丸子妈就更任性了，虽然衣服卖得越来越火，但银行卡上的存款却越来越少。据说，有一年冬天，丸子妈看到一张照片，是新疆克拉玛依的一棵树，她觉得这棵树很美，跟她新设计的羽绒服很配，于是跑了几千里，穿着自己做的衣服到树下拍照给顾客看。“这么‘浪费’，你说我能不能赚到钱？”

“佛系老板”们在经营的过程中透露着固执的真性情，对店内的一砖一瓦都有着极高的要求。比起经营一家店铺，他们更像是在经营自己的“家”，经营自己的生活。所以，他们的经营态度就是——绝不将就。

这是一种新兴的、别具一格的经营理念——以保证品质为主、追求利益为辅。事实上，这种“佛系”经营理念的出现，顺应了时代发展的要求。有个性、有情怀、不计成本，成了“佛系老板”的标志。

如今，越来越多有情怀的“实干家”加入“佛系老板”的行列。他们对生活和经营都有自己独特的想法，打造出的商品文化也各不相同，为顾

客提供了更为丰富的消费选项。他们都对生活品质有着执着不懈的追求，他们普遍都有着复古的情怀，向往没有城市喧嚣的质朴生活，但是这种“质朴”已从几十年前的“不讲究”变成新时代的“不将就”。

其实，无论是商家层面还是顾客层面，对具有文化内涵的商品越来越看好。明旋说，随着三圣乡文艺氛围的形成，越来越多的人也加入了“佛系老板”的行列，很开心能认识许多志同道合的朋友。但年龄稍长一点的孙小梅却

有些忧虑：“经营并非易事，如何找到差异化的竞争才是关键。所以我不建议没有任何经验和足够资金的年轻人盲目地追随梦想却忘了要脚踏实地。要对梦想负责，更要对顾客负责。”

经营过程中最想要的结果是什么？“佛系老板”回答：“不变初心。”

