

海南有着得天独厚的自然条件,吸引着越来越多的“候鸟”人群来度假、养生、置业,候鸟人群不仅是海南独特的人口现象,更是弥足珍贵的资源,每年秋季开始,由全国各地“迁徙”海南的“候鸟”人群超过100万人,其中年轻人占的比例越来越大。

随着流动的加大,候鸟族面临的各种问题就不断显现了出来,房子长蘑菇、家电常损坏,台风天房屋进水,车子放到坏,说多了都是泪。如何为候鸟人群提供服务,这样的市场需求逐渐浮现,不断扩大。

大家都希望来到海南,不论工作还是生活,都有一个最好的状态,最快的切换,回到内地也安安心心的,不用为了海南的家而操心。于是候鸟管家服务出现了,一整套大数据+移动互联的家宅服务,旨在给各地的候鸟们提供更贴心的舒适生活,管家巡查、常规清洁、照顾绿植、文化交流、娱乐等服务都可进行“私人定制”。

台风天,“候鸟管家”们就会每隔一段时间开开窗、透透气,打扫检查房屋。“我希望通过点点滴滴的真心付出,照顾海边的家,让候鸟感到家的温暖,不再为家而担心。”马浩楠(老马)在去年11月和他的团队在海南岛实施一次服务业的开创性升级,他们来自全国各地,从电商到后厨,怀揣对新生活的向往和激情,成为了“候鸟管家”,帮助候鸟管家好家。



扫码看视频
视频编辑:
袁琛 王诗童



几位年轻人互相讨论。他们都是候鸟,彼此互相帮助,分享经验,慢慢地有了创业的想法——帮候鸟管家好家。

从“候鸟”到“候鸟管家”

文\图 海南日报记者 袁琛



为了自己

“这些钥匙都是候鸟们的,他们平时不大过来,钥匙就放在我们这,平时房子就由我们来照看。”在候鸟管家的保险办公室里,存放着许多钥匙。这其中的每一把钥匙,都承载着候鸟对管家们的信任。

“我们的项目就叫做候鸟管家,照顾你海边的家,简单易懂又好记。所有的产品都是基于大数据模型和候鸟人群的真实经历。”老马做了这样的开场白,“因为我从2010年开始频繁的往返北京海口两地,夏天还好,冬天就麻烦大了。”老马自己本身就尝尽了一名候鸟的酸甜苦辣,所以他从自身的候鸟生活出发,设计服务产品的模式,并不断的去寻找候鸟生活中遇到的新问题、新痛点,然后找寻合适的方法去解决它,老马是候鸟管家的发起人。作为一名网络技术的狂热爱好者,老马也负责整套数据体系、网络平台的建设。



为了事业

“我叫大宝,大伙多叫我宝哥,生在改革开放那一年,大学毕业来到海南,做过房地产、物业、接触过文化产业,筹建过电影院。”

在海南14年,宝哥对这里有了深深的认同感,作为半个海南人,他的工作和生活变得密不可分,认同感越来越多。“我们热爱生活,也希望更多的热爱生活的人来到海南,创造享受新的生活。”大宝说。作为管家中的从业经历最多的一员,大宝在制度建设、行政管理、后勤保障方面为自己的同伴提供支援。“候鸟管家”的需求较大,今后这种家宅服务的模式或将成为趋势,让在外地的“候鸟”可通过互联网下单和查询服务结果,十分方便。



为了爱情

“我去了很多地方,埃及的沙漠、迪拜的车展、迦太基的小镇、开罗的金字塔。我曾认为年轻就应该到处游走,去体会生命的种种不同,是她让我心生安定,开始想要在一个地方生根发芽。”逸杰感慨道,出生在北方小城,习惯了春天的风沙、夏日的燥热、入秋的凉风和冬天的雪花,直到遇见她,让他爱上这个明媚的海岛,也决定在这里定居。

因为爱情,不远千里追随着阳光迁徙到这里,成了一只“候鸟”,也成了一个“候鸟管家”。在这个不是故乡却感情深厚的海滨城市,逸杰作为一名社区经理,和同事们一起把最优质的服务和充满爱的生活态度带给身边的人,成为他最重要的工作追求。为了带来最有爱的服务,每一个细节,每一项标准,逸杰都了然于胸,并不断的传递给身边的每一位同伴。



为了生活

“我叫姗姗,家乡在美丽的杭州,我总觉得工作和生活密不可分,美丽的环境,会带给人特别多的正能量,有助于更好的开展工作。”

来海南旅游,姗姗就爱上了这里,“起初我只是向候鸟管家咨询了一些关于生活的问题,去哪买菜,去哪看电影,怎么坐车,回家一想,这还真有意思,我为什么不尝试一下呢?第一次做管家,很激动很好奇,逐渐我对这份工作有了全新的认识,特别务实,特别具体。”

每天早上姗姗就作为执行管家中的一员,开始了一天的工作,开始对自己分管的家庭进行巡查,打扫、通风、浇花,照顾候鸟们在海边的家,这些都是她很喜欢的。