庹震任人民日報社長 何平任新華社社長

▲人民日報社社長、總編輯庹震

【大公報訊】據長安街知事微信公眾號報道：人民日報社、新華社近日更換領導：庹震出任人民日報社社長、總編輯，何平出任新華社社長、黨組書記兼總編輯。

此前，李寶善為人民日報社社長，蔡名照為新華社社長，而庹震為人民日報社總編輯，何平為新華社總編輯。蔡名照為十九屆中央委員，庹震為十九屆中央候補委員，李寶善、何平為十九屆中央紀委委員。

庹震，1959年9月生，河南方城人，1976年6月參加工作，1982年6月加入中國共產黨，武漢大學經濟系政治經濟學專業畢業，高級記者。1982年8月至1986年8月，任經濟日報社總編室編輯。1986年8月至1988年5月，任經濟日報社工交部副主任。1988年5月至1992年9月，任經濟日報社記者部副主任，其間，1992年4月至1992年9月，掛職任河北省涿州市副市長。1992年9月至1996年3月，任經濟日報社記者部代主任、主任。1996年3月至1996年6月，任經濟日報社編委會委員、記者部主任。1996年6月至2005年6月，任經濟日報社副總編輯。2005年6月至2011年7月，任經濟日報社總編輯。2011年7月至2012年4月，任新華社副社長、黨組成員。2012年4月至2015年6月，任廣東省委常委、宣傳部部長。2015年6月至2018年3月，任中央宣傳部副部長。2018年3月至2020年10月，任人民日報社總編輯。2020年10月任人民日報社長、總編輯。

何平，1957年生於北京，祖籍浙江，中共黨員，高級記者，享受國務院政府特殊津貼。曾獲「范長江新聞獎」、「首屆全國百佳新聞工作者」稱號。通訊《在大海中永生》等多篇新聞作品獲中國新聞獎特別獎、一等獎。

1982年畢業於北京大學中文系新聞專業，同年到新華社工作。歷任國內部政治新聞採編室記者、編輯、副主任，國內部主任助理，1995年起歷任新華社總編輯助理、副總編輯兼國內部主任，2000年起歷任副社長兼常務副總編輯、社黨組副書記，2007年起任新華社總編輯，2020年10月任新華社社長、黨組書記兼總編輯。中共十七屆、十八屆、十九屆中央紀委委員。中共十五大、十六大、十七大、十八大、十九大代表。

▲新華社社長、黨組書記兼總編輯何平

小店規劃師 度身助街邊店升呢

培訓員工搞靚裝修 搭小程序轉型數字化

疫情突襲，使用外賣、電商、消費券、直播的數字小店，抗打擊能力要強大得多，這一下子讓許多線下小店開啟了數字化進程，而為他們解決轉型問題的小店規劃師，也因此成為就業新高地。大公報了解到，規劃師需到店進行「病情診斷」，通過改善接客流程、員工培訓、店舖裝修等幫助店舖提升形象，以及協助店舖搭建小程序、開通收錢碼等分享疫後消費券紅利。

「疫」轉職場 ❼

大公報記者 俞晝

1992年出生的朱碧武放棄3萬月薪，成為一名小店規劃師，他形容自己的工作是幫助那些街頭巷尾的小賣部實現流水翻倍，就像是街邊小店請的「CEO」。入行兩年半，這位寧波小伙攢下不少「得意作品」。其中，天津一家彩票店原本生意不溫不火，經過他的「病情診斷」和「醫治」後，該小店從月流水20萬猛增長至200萬，小老闆一下子晉升「百萬富翁」。

在大多數人的印象中，彩票店有它的專屬模樣——一間小小的門面，裏頭三面白牆上貼滿了每一期的中獎號碼，幾位老漢在裏面抽着煙兌着彩票聊着天。而這間開設在天津的彩票店卻很不一樣，500平米大空間，除了彩票區，還有咖啡、網吧區。

先對店「診斷」再大改革

店老闆對自己的小店給予厚望，在社交媒體投廣告，花了不少錢，但始終經營不起來，於是找到朱碧武。一拿到案例，朱碧武就去店內進行了一番「診斷」。「那家彩票店的問題很多。」朱碧武告訴大公報，當時小店連基本的接客流程都不熟悉，店員也沒培訓好，整體視覺也沒到位，便盲目線上推廣。

「病情診斷」後，朱碧武便上手開始培訓店員、完善店舖裝修，還在咖啡區增加飲料，吸引更多客流。完成基礎布置後，朱碧武為這家店帶來了重頭戲——一套數字化的刷臉、選號系統。通過這套系統，一方面能替代銷售員，降低商家營運成本，另一方面，刷臉支付使得商家的壞賬率有了明顯降低，「幾乎不會存在賒賬的情況。」

此外，用戶在購買彩票後還會收到商家發放的優惠券，大多數客戶會再買一、二單，成交金額又多了三四十元，一定程度上增加復購率。疫情期間，無接觸購物的產品給小店帶來不少生意。

「我最近幫助的一家社區小超市，顧客通過支付寶優惠券進入他的線上店舖後，可以看到所有商品，原本只是買袋大米，但為了湊優惠券，會順帶買一些水果蔬菜，提高了顧客的購買慾望和購買率。結果這個店在疫情期間每月能有5萬多的流水，而疫情之前它的流水只有2萬，實現了逆勢增長。」

王友運創辦的公司企邁雲商是中國最早一批小程序服務商，專為餐飲店搭建小程序，提供掃碼點餐、排隊叫號、取餐等數字服務。在過去幾個月時間裏，企邁雲商合作商家猛增數萬家。

從業者多90後 平均年薪20萬

「今年3、4月以來，全國200多個城市先後發放消費券，與往年的消費券不同，這一輪發放的都是電子券，需要到實體店刷碼消費後核銷。對眾多商家來說，最低門檻只要開通收錢碼，就能分享到紅利。」王友運笑着說，在電子消費券的帶動下，許多商家主動來諮詢怎麼報名參加，商家數字化轉型的需求一下子就上來了。「疫情之下，很多商家的流水縮減到原來的1/4，數字化成為挽救他們的『救命稻草』。」朱碧武的公司位於北京五道口，據說該崗位吸引不少清華等名校高材生。「如今，有經驗的小店規劃師年薪可以達到20萬，目前大部分從業者是90後，甚至00後。

▲小店規劃師陳輝的團隊多為90後，平均年薪達20萬人民幣。圖為陳輝對團隊成員進行培訓 受訪者供圖

小店規劃師周身法寶

店家操作培訓
- 教店家學習如何操作數字化運營以及遇到常見問題時的處理方法，並對店家進行熟悉程序的考核。

開店知識全掌握
- 熟知一家小店的經營成本、利潤等基本信息，從而加深對小店運營情況的理解。

市場狀況分析
- 在同一地區，不同街道，基本人流也是不一樣的，需要針對不同店家的地段、經營範圍、周邊環境等具體情況進行細化定位。

硬件升級方案
- 對小店進行數字化升級，意識着店家需要升級收款工具，可能需要投資購買一些新設備來提高店舖運營能力，小店規劃師需要拿出一個適合的硬件升級方案。

記者俞晝整理

人才短缺超百萬 帶動小城創業熱

在熱到發燙的七八月的湖北黃石街頭，95後小伙子陳輝每天都要暴走10多個小時「掃街」。今年年初，他從廣州回到家鄉，做起了一名小店規劃師，還創建了自己的團隊，負責幫街頭小店完成小程序搭建、發電子優惠券、連接外賣平台、開通線上貸款等數字化服務。「目前我們團隊員工月平均薪資5000元（人民幣，下同），最高1.2萬，比黃石當地平均薪酬高出20%。」

陳輝從事的這份新職業，正在二三四線城市蔚然成風。支付寶數據顯示，基於其平台誕生的小店數字規劃師、數字服務商，約八成集中在二三四線城市。疫情後期，越來越多小店主、小商家意識到數字化的重要性和必要性，這為小店數字規劃師、數字服務商們迎來了黃金爆發期。

不看重學歷，平均薪資普遍高於當地普通白領和公務員。據統計，數字服務就業的平均年薪達20萬。

記者了解到，一般來說，小店規劃師的收入來自商家流水返佣和運營服務，在這股疫情催生的數字化浪潮裏，對轉型有需求的小商家多達數千萬，從業者的平均薪酬還遠遠沒有見頂。

根據目前服務商的行業規模以及服務業數字化轉型的進程測算，「小店規劃師」的人才缺口至少要在100萬以上。

▶小店規劃師需熟知一家小店的經營成本、利潤等基本信息 網絡圖片

▶小店規劃師王靜（右）每日需拜訪一百家店，幫助店舖完成小程序搭建、發電子優惠券、連接外賣平台等數字化服務 網絡圖片