

5G+服务

腾云而来

机器人应运上岗
云办公、远程会诊、智能

云办公、高清直播、远程会诊、智能机器人……在新冠肺炎疫情阻击战中,5G、人工智能等新一代通信技术在战“疫”中发挥重要作用,成为疫情防控中的“神兵利器”。

● 云机器人“疫”线上岗

几天前,由上海移动联合达闼科技为上海市第一人民医院(南院)提供的两款5G云端机器人“疫”线上岗,将承担隔离病区内物流配送、全天候消毒等工作。

此次投入使用的药品配送机器人,可根据设置实现物资分发回收、携物跟随等多种功能,全自动点对点配送隔离区药物,减少人员频繁进出造成交叉感染的风险。

搭载了消毒水箱的清扫机器人,可以一个“人”承担起病区走廊等区域的清洁工作,通过摄像头、传感器,自主定位医院内环境、规避人流,24小时“全职在岗”,对病区内地面清洁消毒,确保病人和医护人员的安全。

上海移动介绍,通过5G网络构建“云计算-数据传输网-边缘计算-智能设备终端”协同解决方案,让机器人精准感知周边环境,实现智能化服务。目前,全市共有6台5G智能机器人在4家医院“上岗”服务。

2月27日,依托联通5G技术,上海复旦大学附属中山医院葛均波院士携手北京清华长庚医院董家鸿院士、广州中山大学附属第一医院谢灿茂教授,为武汉雷神山医院的医疗队进行了一场重症病例的远程会诊。

在高速率、大带宽、低时延的5G网络的支撑下,HIS(医院信息系统)和PACS(医学影像存档与通讯系统)里的海量数据,在上海、北京、广州和武汉之间高速传递、交互。

据技术人员介绍,一张CT医学影像的文件,小则数百兆,多则几个GB,传输过程中任何一帧画面的丢失,都可能造成误诊或漏诊。5G网络是远程会诊的可靠技术保障。

● 远程办公刷新体验

据中国联通大数据公司透露,复工率较高的浙江和上海,由于服务业占GDP比重都高达一半以上,多数公司不需要全员到岗,工作可以通过互联网云办公来完成,因此“在岗率”在全国排名并不高。当前高度发达的信息化产业,足以支撑居家办公的需求,这些居家在崗的员工,支撑着大批第三产业正常运转。

除了企业微信、阿里钉钉、字节跳动飞书、华为云WeLink、Zoom视频等,正在悄然杀人远程办公领域。但诸如网络卡顿、场景单一等问题也频频出现。

未来,当5G网络、物联网等“新基建”大规模铺开时,远程办公会迎来全新局面。当家家都接入了低时延、高速率的网络,当工厂的每台机器都安装了联网控制的传感器,远程办公今天的痛点不仅可以被解决,还将引发更多行业更深远的变革。 本报记者 叶薇

疫情期间,实体商业、影院、饭店等受到冲击,生鲜电商却“疫”外崛起。叮咚买菜、盒马鲜生、拼多多等上海互联网企业不仅解决了市民“宅生活”的一日三餐,更主动适应市场变化,寻求突破和创新。2003年SARS过后,阿里巴巴等一批互联网企业飞速壮大。这次疫情,哪些生鲜电商会“逆市”而起?



■ 永乐曹杨路店店长陈茂海在抖音上是主播“茂哥”,到微信里就变成“群主”。疫情期间,他的微信和抖音带货量十分可观 本报记者 陈梦泽 摄影报道

生鲜电商

疫外崛起

官员带货成为时尚
产地直销、共享员工、

● 优化供应链 电商“喂食”宅人们

疫情之下,被迫宅在家里,以前就网购生鲜的人更依赖网购,以前没尝试过的人也开始在手机上下单。

市民蔡先生打开手机,生鲜电商的APP可以占满一屏。“我买得比较多的是盒马,从春节开始到现在一个多月时间,我发现,在盒马上买菜经历了三个阶段:春节后大约两周时间里,不仅买菜靠‘抢’,配送小哥也奇缺;大约2月10日以后,情况变好,但配送时效性还是做不到以前那样;最近几天,我发现盒马已基本恢复到日常水平了。”

叮咚买菜骑手小王,从大年三十开始就没有休息过。除夕那天,叮咚买菜的订单量较上月同期增长超300%。在已开通服务的上海、杭州、无锡、苏州、深圳等5个城市,每日订单量开始超过40万单,日供应蔬菜量超过1000吨,每一位叮咚骑手一天要给100多个家庭送菜。

在叮咚买菜创始人、CEO梁昌霖看来,做加法的不仅是订单,疫情进一步推动了叮咚买菜加强供应链能力。

“大年三十开始,全部采购员被派到合作的云南、贵州、山东等产地,协调当地人员复工。”梁昌霖告诉记者,公司因此进一步加大了产地直采的比例,一方面能保障供应更稳定,一方面则可以降低成本。“直接从产地购买毛菜,在总仓进行分选,去掉了中间环节,成本更低。”

上海另一家生鲜电商巨头——盒马,则开始“全国一盘棋”地调配资源,发挥其在全国23个城市200多家门店的规模优势,利用各地本土化的供应链,与全国供应链进行结合互补。如上海人口多,需求量大,就从山东、云南、福建等地,每天调拨100多吨蔬菜作为补充。

值得欣慰的是,随着更多单位复工、复产,货源问题正在更好地被解决。更重要的是,电商平台要解决的不是生产问题,中国上游的产能是巨大的,考验更多的是各个平台的供应链。

● “共享员工” 解决配送短缺难题

除了“缺货”,困难也来自“缺人”,尤其是配送小哥。这一点,没有一个平台可以“幸免”,受配送人员返乡过年和疫情期间到家订单猛增的双重影响,运力一度出现明显短缺。疫情防控刚开始时,永辉到家甚至鼓励配送人员和门店店员的家属一并参与配送。

众多解决办法中,“共享员工”真是一个利人利己的绝佳主意。

2月初,盒马鲜生最早宣布,将联合云海肴、西贝、探鱼、青年餐厅等餐饮品牌,促成“共享员工”的合作——将原本在餐饮行业“赋闲”的员工送至盒马各地

门店,经训练后参与门店货品打包、分拣、上架等工作。

不过,随着复工复产的推进,“外援”们也将陆续返回原来的岗位,大量空缺岗位又将出现。为此,盒马宣布开启新一轮招聘,开放3万个岗位,包括总部采购、技术、运营等,也包括一线门店小二,其中配送小哥最为紧急。根据盒马预估,当前全国盒马工作岗位缺口约为1万人。加上今年新增开店规划,全年人才需求预计在3万左右。

叮咚买菜的配送方式,原本是“来一单送一单”,承诺“29分钟配送到家”。但订单暴增之后,骑手曾经要到凌晨1时才送完。因此,疫情期间,集约式配送应运而生,按照小区来区区块化调度,一个路线、一个时间段的订单,集中分拣、集中配送,并创新性地试点加入汽车的运力。目前,12辆蔚来电动汽车被试点投放到12个前置仓,以前骑手用电瓶车送单,一次性最多只能送20单,现在一次能送80到100单。

● 市长县长 当“李佳琦”助农直播

达尔文说:“物种的进化结果,并不必然是最强的或最聪明的,而是最能适应变化的。”

眼下的一大“变化”,是消费者对于生鲜电商的接受度直线上升。“疫情加速了用户习惯的固化,但用户留存本质还在于能否创造价值。”梁昌霖认为,疫情期间的种种极端条件,向用户证明了生鲜电商也能成为让人放心的“菜篮子”,传统菜市场已经不是唯一的选项。

另一个“变化”,来自产品的上游。过去,中国绝大多数的农产品已经形成了一条由农户/合作社,经由中小批发商、大批发商、集贸市场/批发市场、菜市场/商超,再到消费者的超长上行通道。疫情则让更多农产品生产者看到了另一条途径:到线上去,直接触达消费者。

2月10日,上海互联网企业拼多多率先上线了“抗疫开拼,爱心助农”专区,帮助贫困地区和部分农产区解决特殊时期的农产品滞销问题。2月19日,拼多多进一步上线“农产品产销对接”专场活动,浙江衢州椪柑、广东徐闻菠萝、广西荔浦砂糖橘、海南保亭百香果等多种地方特色农产品首批上线。其中,浙江衢州市市长汤飞帆、广东徐闻县县长吴康秀,更是亲自参与助农直播,帮农户卖货。

最终,徐闻菠萝和衢州椪柑在2小时内均告售罄,不得不临时补货,两个直播间共售出订单近8万单,累计帮助农民销售了约60万斤的水果。而首批上线的助农商品总共超过55件,活动上线首日,总计已售出超过100万斤各类农产品。

销售额猛增、客单价提高、线上线下加速融合……生鲜电商“疫”外崛起,是希望所在。但也要看到,这个行业从来都不是一个“容易赚钱”的行业,就在这个春节前,呆萝卜、秒生活等多家公司因资金链断裂倒下。所以,在接下来的日子里,能不能继续适应变化、创新发展,成为生鲜电商的一场“大考”。

本报记者 金志刚 张钰芸



■ 沪上有些酒店推出无接触服务,汉庭漕宝路地铁站店采用机器人跑腿送餐 首席记者 刘歆 摄影报道