

带你穿越带你飞 如临其境体验真

摩登新职业 Vlog ⑦

【职业小档案】

VR制作人:明确VR(虚拟现实)产品的创作和研发方向,管理项目进度和品质,解决技术问题,跟进用户需求和反馈。

戴上眼镜和耳机,穿上动作捕捉装备,瞬间穿越到另一个世界……体验激烈的宇宙空战,完成生死攸关的任务;如飞鸟般穿梭在云间,山川河流尽收眼底;到虚拟主播家中做客,一起聊聊电影听歌……这些不是电脑游戏或是科幻电影中的场景,而是季耀辉和团队运用VR技术为体验者带去的各种体验。

在跨国公司做过软件架构师,又180度大转弯创业做起动画电影,现在的季耀辉是米影科技的VR制作人。他的日常工作就是带领团队用VR技术,将各种奇思妙想“具象化”。

一个写着“银河系小分队”的小牌子贴在办公室门口,形象地表达了这个由模型师、动画师、平面设计师、程序员等组成的“跨界”团队对自己工作的描述——拥有天马行空的想象力和前沿炫酷的技术应用。

“这是一份有趣又具有挑战性的工作。”季耀辉说,2015年,VR走入大众视野,作为新兴行业,全世界的VR从业者站在同一起跑线上。大家都是“摸着石头过河”,意味着创新空间巨大,他们在



在绿幕影棚,季耀辉指导动作捕捉演员做动作
本报记者 孙中钦 摄

一个个项目中攻克技术难关,几年间积累了五项专利和十多个软件著作权。而行业的快速发展也给VR制作人提出严苛的要求——时刻关注最新的技术动态,不断带去新体验。

在办公室一侧是动捕(“动作捕捉”的简称)影棚,又称绿幕影棚,是将先进的大空间全身动作捕捉技术引入VR制作的拍摄场地。地面和墙上铺挂着绿布,

像极了影视拍摄现场,墙上数个圆灯形的装置和带有圆球触角的虚拟摄像机则充满了神秘感。

动捕演员小朱身着全身贴着白球的黑衣,这些圆球就是动作捕捉点,站在虚拟摄像机前,她的一举一动就被这些点记录下来。显示器上,小朱变身虚拟主播“小花”,同步做起可爱造型。季耀辉走到拍摄点,和动捕演员对话,在画面上就转化为他与“小花”同框交流,流畅自然。

“这其实就是虚拟直播技术,体验者戴上动作捕捉点的VR眼镜,就能体验到和‘小花’面对面对话的真切感了。”季耀辉说,先进技术推动VR发展,VR应用不再限于游戏、电影等泛娱乐领域,在教育、科普、文旅等领域也有越来越多应用,“比如无论何时去景区,都能饱览一年四季的美景,了解人文历史,这种体验不仅新奇,还能减少遗憾。”

在季耀辉看来,虚拟世界可以塑造和真实世界一样的观感,更能打破时空界限。但虚拟现实不等于简单地模拟现实,而是要超越现实,“未来还有更多可能,唯一限制我们的,大概只有我们自己的想象力了。”

本报记者 李若楠 刘慧琴 向袁媛 董怡虹



扫描二维码,看VR拍摄场地大揭秘



新民随笔

困在哪里

关尹

几天前,一篇名为《外卖骑手,困在系统里》的文章在朋友圈刷屏。文章称,在外卖平台与系统的算法驱动下,外卖骑手成了高危职业,为了避免差评、维持收入,不得不选择逆行、闯红灯等做法,无形中也为其安全问题埋下隐患,经常面临与死神赛跑。“一个制造了巨大价值的行业,反成为一个社会问题的制造者。”

外卖员求快,确实是被“逼”出来的。根据几大平台的相关数据显示,在2016年,3公里距离的配送限时最长60分钟;2017年,这一数字被缩减到了45分钟;2018年,又再次被压缩成39分钟。如果任由这样的速度发展下去,到将来的某一天,恐怕只有F1车手才能胜任外卖员这个职业了。

同时,还有两个数据也很震撼:今年以来,上海公安机关共查处快递外卖骑手各类交通违法行为4.3万余起;而仅是2017年上半年,上海平均每2.5天就有1名外卖骑手伤亡。不过,有外卖平台推出让消费者自愿“多等五分钟”这样的“人文关怀”,很多人却并不买账;明明是平台自己的问题。

在平台系统的设置中,配送时间是最重要的指标,骑手超时是不被允许的,一旦发生,便意味着差评、收入降低,甚至被淘汰。这样一个单一的评价系统不发生变化,的确很难改变骑手的现状。但作为消费者,本来是应该对外卖员多点理解,但往往很难做到。我就曾亲见,有朋友点汉堡和可乐,一边对冒着暴雨送上门的骑手连道“辛苦了”,一边却为对方没有带冰块而大动肝火,要求“必须赶紧回去拿”。

所以,光嘴上说“理解”是廉价而无用的,还是要回到价格机制,让消费者更理性地做出选择。比如,在一个合理正常的范围内需要多少配送费,如果“加急”则要多付出一些成本。有了类似的价格杠杆,顾客就会主动调整,提前点餐下单的也许会越来越来。当然,平台也不能因此就乱收加急费,价格设置须合情合理。

“快”字不是评价外卖配送服务的唯一标准。合理分摊、妥善安排,价格与付出的成本相匹配,高质量服务才可持续。

新房消费“痛点”难解,链家两招破题!

购买新房时,首付款被销售人员骗走,怎么办? 虚假宣传,价格不透明,意向金迟迟不退……消费者只能认栽?

近年来,新房市场存在的诸多痛点,成为购房者面对的一道“难题”。如何破解新房消费之痛? 链家率先给出了高分答案。

被騙走的55万元首付款

前段时间,吴先生(化名)通过上海链家在某楼盘买了一套新房,不料55万元首付款被开发商案场销售全部骗走。

“客户找到我们时非常沮丧,如果钱一时拿不回来需要打官司,少则数月才能追回,这个损失对于着急买房的客户而言接受不了。”时隔数月,上海链家新房事业部总经理徐向东谈及此事,依然很感慨。

尽管在新房买卖中案场销售卷款本身就是一个突发事件,谁也预料不到。但为了保障客户利益不受损失,徐向东当即表示,楼盘是通过链家代理买的,链家一定负责到底。

为了不影客户的买房进度,链家与该楼盘开发商进行沟通协调,三天内即帮客户解决了难题,避免了巨额损失。

事实上,很多购房者在购买新房时,可能遇到的风险,并不在少数。在徐向东看来,以往的新房销售中存在着信息不透明、意向金难退、房屋质量无兜底等痛点。“购房者对房地产市场缺乏了解,很难进行风险规避。拿信息不透明来说,客户很难去真实了解楼盘品质,仅听销售人员的介绍,很容易造成误区,给交易埋下隐患。”

此外,他认为目前新房交易存在的最大痛点,依然是找不准房子的

“底价”。“消费者作为外行,买新房时会担心买贵了,怕吃亏;另外新房需要交意向金,万一出现问题退起来很难,这些都会加剧消费者的购房焦虑。”

链家破题: 严格把关+风险兜底

症结显而易见,链家破题的关键就是两点。

严格把关代理楼盘

链家在选择代理楼盘前,都会严格审核其相关的资质和证件,从源头为消费者规避风险。

据徐向东介绍,目前上海链家在合作的新房项目中,全国百强的开发商项目占50%。其中部分品牌开发商有“N天无理由退房”承诺,来兜底消费者的风险。

“一方面,我们会严格把控项目的五证齐全,必须具有:《土地使用证》、《建设用地规划许可证》、《建设工程规划许可证》、《建筑工程施工许可证》、《商品房预售许可证》;另外,我们会先实地考察楼盘和销售案场,甚至很多项目我们自建案场,以保证客户到达后能得到好的服务。”

此外,链家合作项目的销控表要求真实透明,实时可查,项目不利要素现场公示,以确保底价销售,减少猫腻。这样一来,虽然会筛选掉部分希望与链家合作,却达不到链家要求的楼

盘,但严格的品控为消费者竖起一道安全屏障。

安心服务承诺兜底

徐向东表示,链家新房推出安心服务承诺的目的,就是为了让消费者购买新房更安心。

据悉,包括“底价购房,差额补偿”在内,上海链家共推出了新房四大安心服务承诺,以垫付、赔偿等形式,有效解决了诸如意向金难退、带看爽约等购房过程中常见的问题。

这意味着一旦代理的楼盘出现如上问题,链家会负责到底。“拿刚刚讲到的吴先生被骗55万首付款来说,如果跟开发商协调不成,链家也不会让客户承担损失,我们会以垫付的方式帮客户解决。”他进一步解释道。

目前,上海链家在目标市场的新房销售占有率已接近7成。在徐向东看来,能做到如此成绩,除了缘于链家品牌积累的高国民认可度,还有一个重要原因是链家敢承诺、真赔付。事实上,无论是新房的四大安心服务承诺,还是二手房/租房的十二大安心服务承诺,链家始终都在不断地改变和升级,优化客户的房屋交易体验。

公允地讲,链家的做法值得其他服务型企业借鉴。与其走减配、降价的老路,倒不如从消费痛点入手,以提升服务为突破点,实现品质和品牌向上。

毕竟,只有消费路上的“关卡”越来越少,企业的路才能越走越宽。

