

# 谋自救 开脑洞 忙转型

## 韩国航空业推出无着陆观光

本报记者 白云飞

“韩国航空业推出“无着陆国际观光”，即乘客乘国际航班出国，虽进入外国领空，但不在当地着陆，在天上转一圈后随即返航。除没能下飞机外，登机程序、免税店购物等体验一应俱全。

新冠肺炎疫情发生以来，各国都采取了防疫管控措施，这对于喜爱出国旅游购物的韩国人来说显然不是个好消息。同时，韩国航空公司和免税店等也面临着巨大冲击。在此背景下，“无着陆国际观光”应运而生。

“无着陆国际观光”是指乘客乘国际航班出国，虽进入外国领空，但不在当地着陆，在天上转一圈后随即返航。与日常乘机出国相比，除了没能下飞机外，登机程序、免税店购物等体验一应俱全。

韩国航空公司于去年首次推出“无着陆国际观光”，但并非每天都有航班，而是视情况挑选一些周末提供服务。目前，韩国真航空、济州航空、德威航空、韩亚航空及其子公司釜山航空等都推出了类似产品。

以较早推出“无着陆国际观光”的韩亚航空为例。今年1月，韩亚航空只选中了1天推出“无着陆国际观光”服务，但2月却计划推出4次。4次的飞行计划完全相同，均是上午10:30从韩国仁川机场出发，途经釜山后抵达日本福冈县，然后返航。

韩亚航空将全球最大的宽体客机——空客A380定为“无着陆国际观光”专机，可提供3种等级的客舱，票价分别为19万韩元、35万韩元、45万韩元。机内支

持电影、音乐播放或玩游戏等服务。此外，乘客除了能在机场免税店购物，还可以用韩亚航空发放的优惠券网购机上免税商品，并在飞机上取货。

另据了解，由于韩国真航空、济州航空、德威航空、釜山航空皆为廉价航空公司，因此提供的机型并不豪华，但机票价格便宜不少。而且，这些公司均与免税店有合作，能够为乘客购买免税商品提供诸多优惠，因此这几家公司的乘坐率更高。

应该说，“无着陆国际观光”是韩国航空业从实际出发，发起的有效自救行为。从政策层面看，疫情发生以来，航空公司和免税店成了韩国政府选定的首批帮扶对象，“无着陆国际观光”线路也得到了官方许可；从市场层面看，航空公司与免税店合作创收，起到了“抱团取暖”的作用。同时，航空公司打破了以往的空运功能，转而推出体验式旅游的观光产品，聚拢了不少人气。

总体来看，“无着陆国际观光”还是比较受欢迎的。据报道，韩国政府此前曾表示，期待乘坐率达到70%时，每次航班带动的销售额能达到9000万韩元（约合52万元人民币）。目前，该类航班实际乘坐率已达到了政府期望值。去年12月，“无着陆国际观光”的平均乘坐率达到93.81%；今年1月的平均乘坐率依旧居高不下，为88.12%。

受新冠肺炎疫情影响，人们的生活方式、消费习惯发生了巨大改变，不少行业被迫按下“暂停键”，突变的市场环境打了众多企业一个措手不及。从最初的慌乱焦虑到逐渐开始冷静审视疫情，从绞尽脑汁思考未来到行动起来积极自救，“忍”不再是各行各业唯一选择，“变”成了当今世界最强的主旋律。

“新冠肺炎疫情暴发后，越来越多的人开始倾向于骑自行车出行。受此影响，2020年英国自行车行业明显走强，最高单月销量比疫情前大涨60%。”

## 英国自行车业飙出上扬曲线

本报记者 马翔宇

新冠肺炎疫情暴发后，英国交通运输、旅游、餐饮娱乐等行业在防疫政策限制、有效需求不足等多重影响下遭遇前所未有的冲击。相比之下，英国的自行车生产商和下游零售商却异军突起，在疫情中表现抢眼。

根据英国自行车协会(Bicycle Association)的最新数据，2020年在英国境内销售的自行车数量大涨，与疫情暴发前相比最高单月增幅达60%。其中，价格在400英镑至1000英镑之间的普通家用自行车，单月最高销量增幅约为200%，电动自行车的销量也增长了近50%。

市场分析人士认为，疫情的暴发极大改变了人们乘坐公共交通和私人汽车出行的习惯。由于地铁、公交等公共交通班次缩减、整体运力下降，加上人们普遍担心乘坐公共交通会带来感染新冠病毒的风险，因此大家在上下班、出门采购等日常短途交通中更倾向于骑自行车。

自行车运动倡导组织Cycling UK政策主管罗杰·格芬(Roger Geffen)表示，人们已经意识到，骑自行车是一种经济实惠的替代驾驶或公共交通工具的选择。

得益于这波“自行车热潮”，英国最大自行车零售商哈尔福德(Halfords)的股票在最高峰时上涨了近80%。2020年第四季度，其自行车及配件产品销售额保持了35.4%的增长率，不仅在冬季这个传统淡季获得了丰厚利润，还创下了公司有史以来最好圣诞节销售纪录。

同样的一幕还发生在其他不少相关行业企业身上。比如，另一家英国骑行和跑步装备线上零售商Wiggle最高峰时自行车销量大幅增长了192%。

除了受疫情影响，英国自行车行业逆势上扬还得益于政府的支持。英国交通部长格兰特·沙普斯(Grant Shapps)表示，英国去年5月推出促进绿色出行的交通计划，以鼓励更多的人骑自行车和步行，降低碳排放。英国政府还斥巨资用于自行车道路设施更新，为骑行者提供更安全的道路设施。

英国交通部表示，疫情期间，整个英国的步行及骑行频率达到了“前所未有的高水平”。英国政府还出台了“自行车修理优惠券计划”，以鼓励更多人在疫情期间选择骑自行车作为短途出行的首选方式。

此外，“自行车营销委员会”(CMB)成立，旨在推动自行车销售。CMB由专门从事自行车运动的市场营销机构组成，并由自行车品牌、零售商和相关组织支付活动经费，以“吸引新消费者骑自行车，并使自行车在政府和媒体中的形象更加丰富”。



## 德国外卖业有望站稳脚跟

本报记者 谢飞

“德国人原本对外卖并不热衷。不过，自从疫情发生后，堂食受限，外卖服务需求井喷。餐饮行业与外卖行业之间愈发紧密的共生关系，极大促进了外卖行业业绩的提升。市场分析认为，疫情对人们消费方式的影响很可能是长期的，外卖行业将有大概率借疫情在德国站稳脚跟。”

德国第二波封锁已经持续了3个月时间。期间，随着出行减少，人们在餐饮与食品方面的消费习惯发生了很大改变。

鉴于此，自去年11月暂停堂食服务后，各家餐厅纷纷开始转型外卖。

德国人原本对外卖并不热衷。疫情之前，全德国只有Lieferando一家成规模的外卖平台。这种一家独大的垄断经营模式在一定程度上影响了服务质量，不仅可供消费者选择的餐厅及食品种类非常有限，外送费还明显偏高。因此，德国外卖行业始终不温不火。

不过，自从疫情发生后，堂食受限，外卖服务需求井喷。根据最新数据，Lieferando母公司“Just Eat Takeaway”2020年全年销售额高达24亿欧元，较2019年增长超过50%，去年12月的业绩更是同比增长了60%。

餐饮行业与外卖行业之间愈发紧密的共生关系，极大促进了外卖行业的业绩提升。同时，在资深“大佬”挣得盆满钵满时，新玩家也耐不住市场高速增长

的诱惑，纷纷入场。与国内以平台为主的外卖运营模式不同，德国外卖行业以餐厅自营外卖服务为主。例如，包括披萨店和寿司店等在内的不少快餐连锁品牌已经运营外卖服务多年。疫情发生

后，这些企业在竞争中显现出明显优势。其他类型的餐饮企业也纷纷转型，积极组建自己的外卖队伍，以维持企业正常运营。

市场分析认为，未来，德国外卖市场还将持续增长，会有更多初创企业及平台加入。疫情对人们消费方式的影响很可能是长期的，外卖行业将有大概率借疫情在德国站稳脚跟，为消费者提供更加优质的服务。同时，餐饮企业也将更加重视外卖及平台销售业务，真正实现传统餐饮行业的数字化转型。

除了外卖服务，疫情期间，德国的食品网购也迅速火爆起来。此前，食品网购在德国还是新鲜事物，各大电商及超市连锁品牌在线上销售方面的投入普遍不足，客户基础非常薄弱。德国普通消费者仍然习惯到超市、自由市场等实体店购买食品。如今，越来越多的人选择在网上选购日常所需的食品。数据显示，去年第三季度，德国电商平台食品销售额达到6.33亿欧元，较2019年同期增长超过50%；第四季度网购食品消费总额更是较2019年同期翻了一番。

不难看出，德国外卖和食品网购市场潜力巨大。不过，要保持长久活力，关键还要通过提高服务质量、创新服务内容引导消费者将新消费习惯固化下来，并不断提升对新客户的吸引力。同时，这一过程还需要伴随消费者观念的转变和数字化信息技术的普及。在电子支付等一系列配套数字化平台仍不够普及的德国，要让更多消费者转向数字化平台，尚有大量工作要做。

## 新加坡共享办公业迎来「小阳春」

本报记者 蔡本田

“全面居家办公不可行；短期内，全面回到办公室工作也不可能——在未来相当长的时间内，“居家办公+共享办公”将成为上班“新常态”。目前，越来越多的企业看到了共享办公空间的优势，新加坡优质共享办公行业迎来“小阳春”。

为有效抑制新冠肺炎疫情传播，新加坡从2020年4月7日起实施了长达56天的居家生活的病毒阻断期。在此基础上，从2020年6月19日至今，当地政府又进一步明确，回到办公室工作的员工人数不能超过企业员工总数的50%。

全面居家办公不可行；短期内，全面回到办公室工作也不可能——新加坡优质共享办公行业迎来了逆势增长“小阳春”。可以预见的是，在未来相当长的时间内，“居家办公+共享办公”将成为工作“新常态”。

据统计，目前新加坡约有100家共享办公空间。截至2019年底，共享办公空间的物业面积不足全部写字楼面积的2%，预计这一比例将于2030年前后超过20%。

在新加坡共享办公空间中，蒙草国际创立的环境友好型共享办公空间O2WORK很有代表性，在疫情期间尤其受到客户的青睐。O2WORK共享办公空间凭借蒙草生态近30年在“植物与环境”领域积累的科研成果和应用技术，通过生态勘测、生态评估筛选物业，通过生态设计、绿色装修、植物日常养护等打造宜居的办公空间，以“绿色、自然、轻松、健康”的特色吸引客户。

O2WORK第一间共享办公空间可以容纳270人办公。随着新加坡疫情防控措施进入第二阶段，空间出租签约率大幅提升，已经从2020年2月的49%提升到2020年底的91%。去年9月，O2WORK第二个共享办公空间也开业了，目前出租签约率已超过70%。

如今，越来越多的企业看到了共享办公空间的优势，陆续在租约到期后选择续约。

专家表示，与传统办公室相比，共享办公空间具有五大优势：第一是租期灵活，可以长租几年，也可以短租几个月、几周甚至可以按天、按小时租用；第二是工位灵活，不同户型的独立办公室、工位可随意选择，任意组合，同时工位可随企业员工数量变化随时增减；第三是可以拎包办公，客户既无需自己设计装修，也无需操心水电、空调、WIFI、清洁等，省时、省力、省费用，来去自由；第四是设施齐全，共享办公空间通常会提供优质的配套服务，如配备水吧区、公共会客区和公共休闲区等，空间整体设计美观舒适，便于互动和交流；第五，拓宽交际，共享空间本身就是一个平台，不仅能够帮助入驻会员拓展商圈，还可以丰富其生活。

如今，共享办公空间已经凭借其灵活性、便利性、经济性受到大批企业的认可。新加坡蒙草国际公司CEO李瑞武表示，随着办公文化演变与经济逐步复苏，O2WORK环境友好型共享办公空间的经济价值、社区价值、生态价值将大幅提升。按照计划，公司今年将再增加3个共享办公空间。

