

拍摄探院视频,根据老人需求进行匹配

“90后”养老经纪人专帮老年人找“家”

武汉晚报讯(记者刘晨玮)“大家可以看到,这里会对失能失智长者进行严格的分区管理……”17日下午,对着同事的镜头,王硕玮在养老机构内一边走,一边介绍起自己所在的机构。“90后”的他选择做起养老经纪人,以自己对接养老机构的专业了解,根据老人需求进行匹配,为对方推荐养老院。

王硕玮告诉记者,他是从房地产行业转入养老行业工作的,这与他的童年经历有关。小时候,由于父母在外地工作,王硕玮被爷爷带大,他的爷爷当时在一家养老院担任院长,王硕玮也长期生活在养老院,和老人们十分亲近。

在深圳、武汉的养老机构工作过后,2023年,王硕玮决定运营自媒体账号,拍摄短视频来从网上吸引有需要的人群。他补充道,“探院”也是希望摸透本地养老市场,为自己之后进入养老领域创业打基础。

探院视频怎么做?王硕玮会和入住老人聊天,观察公共区域、走廊、房间等各处的环境和智能化情况,内部是否有异味也是判断标准之一。

记者看到,其视频号播放量最高的一条,已有12万余人次观看。他在视频号平台的粉丝已超过5万。目前,他和武汉市的70



王硕玮(右)在养老机构内和老人交流。

多家养老机构有合作。

养老经纪人的优势在哪里?王硕玮解释,长者及家属需求各异,有的对医疗护理服务需求高,也有人希望机构文娱活动丰富。但自己寻找养老院,或靠朋友介绍,或者要自己四处考察,“我可以把机构情况一次介绍清楚,包括综合价格、护理能力、地理位置、优势劣势”。

家属李女士就是通过短视频平台成交的客户之一。她说,当时是为失能的老母亲寻找养老院,

希望价格控制在每月6000元内,护理条件较好。在网上刷到王硕玮的探院视频后,便联系到他。

在得知李女士的需求后,王硕玮给出推荐,这是一家位于新城区的医养结合型养老院,周边环境安静,家属可搭乘地铁直达,方便探望老人。李女士和家人考察后老人顺利入住。

记者见到了李女士的母亲王奶奶,她已经适应了养老院的生活。

王硕玮称,有些长者选择住

在双人间或三人间,入住前,他会了解清楚同住长者的生活习惯、个性,避免彼此间发生摩擦。如入住后无法磨合,他也会跟进,协助做好调整。

创业两年,王硕玮从服务中收获继续从事养老行业的信心。他说,长者的身体随着年纪出现变化,出于信任,家属通常会再次找到他寻求换住机构的建议。他希望通过自己的专业服务,让老人过上有质量、有尊严的晚年生活,也让家属没有后顾之忧。

父母每周坚持带娃爬山,一年爬了20多座

武汉晚报讯(记者史强)“今天速度还可以,也并不觉得累。”11月16日15时许,站在海拔近500米的峰顶,7岁的熊筠霖显得很轻松。3岁开始就每个周末和父母一起爬山,今年他已经爬了20多座山了,海拔最高的有3400米。

11月17日10时许,记者和熊家父子及其他队员在黄陂一座山峰下碰头准备登山。36岁的父亲熊先生是领队,母亲因为有事缺席,熊筠霖穿着一套登山服,头戴防晒帽,面对接下来的十多公里山路,他表现得很淡定。

熊筠霖和父亲对这座山峰并不陌生,这已经是他们今年的二刷了。为了挑战自己,他们决定这次换一条新路线上山。

因为爬的是“野山”,沿途并

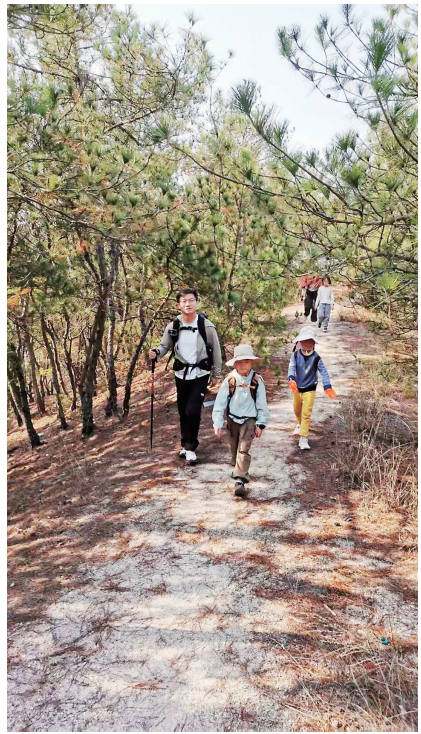
没有人工开辟的道路,队员们只能穿梭在茂密的树丛和杂草中,唯一能判断有人经过的痕迹,就是前人沿途系在树干上的指示标识。很多路段需要坐在地面上溜下去,甚至有的险要处要靠安全绳辅助。作为成年人,记者都感觉吃不消,但熊筠霖全程靠自己完成,从未开口向父亲或其他人求助,手脚被荆棘割伤也不叫苦,沿途不少登山者都不禁对他伸出大拇指点赞。

熊先生是一家房地产公司营销总监,平时和妻子喜欢爬山及其他户外活动。儿子1岁时,他们就经常带着孩子一起爬山。孩子3岁时就开始跟着父母一起爬武功山了,在没有父母的帮助下,他独自完成了大半行程。

“我们的初衷是让孩子亲近

大自然,远离电子产品,保护眼睛。”熊先生说,后来孩子自己也很喜欢这项运动,“通过爬山,孩子不仅锻炼了身体,性格也变得更加坚韧耐挫。”对父母而言,他觉得可以给孩子更好的陪伴,“我们可以在运动中给孩子整整一天的高质量陪伴。”熊筠霖告诉记者,自己也非常喜欢平时跟父母一起爬山。

42岁的队员崔先生是熊先生的邻居,两家人经常组队一起爬山,他也很赞成熊先生的观点。他告诉记者,爬山让自己的两个孩子发生了较大变化,10岁的女儿一年长13厘米,现在身高160厘米,校内同年级最高,成绩没出过前三名。13岁的儿子身高179厘米,通过一年多的户外提高了注意力,现在是历史课代表和文艺委员,对学习也有兴趣了。



熊先生(左)和儿子熊筠霖(中)徒步进山。 记者史强 摄