



爱心老人活动中心

Agape Health Management, Inc

www.agapehealthva.com

护理服务

- 照顾日常生活需求
- 每天专车接送至日间活动中心
- 提供营养丰富的中式早餐、点心、午餐
- 设备完善、健康安全、活动内容丰富多彩
- 提供日间、居家双重护理
- 提供日常翻译、预约看病等服务
- 为身体功能障碍者提供康复物理治疗及专业护理
- 拥有爱心专属药房

联系电话:

571-409-3345 (海伦)
703-626-2859 (崔小姐)
703-354-2323 (传真)
703-354-6767 转 112
(办公室李小姐)



急聘 RN, PCA: 男女护工多名(有 PCA 证书优先)、全职/兼职护士(RN)

维州最完善的活动中心



阿里再一次把宝押在了蒋凡身上

12月6日,阿里巴巴董事局主席兼CEO张勇发布内部信,宣布公司升级「多元化治理体系」,任命戴珊和蒋凡分别负责新设立的「中国数字商业」和「海外数字商业」两大板块。

戴珊将主要负责分管大淘宝(包括淘宝、天猫、阿里妈妈),B2C零售事业群,淘菜菜,淘特和1688等业务,共同形成「中国数字商业」版块;蒋凡主要负责分管全球速卖通和国际贸易(ICBU)两个海外业务,以及Lazada等面向海外市场的多家子公司,共同形成「海外数字商业」版块。

毫无疑问,阿里巴巴此次组织架构的调整引发了外界的诸多热议。在这些热议当中,蒋凡更是当之无愧地成为了热议的焦点。从某种意义上讲,这是蒋凡被除名阿里合伙人之后的最新一次被委以重任。

尽管在内部信中,张勇将内需、全球化和云计算看成是阿里巴巴的三大战略,但是,我们可以非常明显地感觉到阿里巴巴在发力内需和布局海外市场上的强烈意图。然而,相对于业已成熟的国内市场来讲,广阔的海外市场,特别是那些尚未被互联网深度改造的市场来讲,无疑蕴藏着巨大的发展潜力,对于阿里巴巴来讲,这片市场更像是一片尚未被开发的蓝海。

从表面上看,蒋凡不再负责他所熟悉的淘系业务,依然有一种「察看」的味道,但是,如果将对于蒋凡的任命放置于更广阔的海外市场当中,我们不能不说,这样一次任命有几分委以重任的味道。

蒋凡负责的「海外数字商业」更多地关注的是开拓和破局,而戴珊所负责的淘系业务更多地关注的是如何保持现有的阿里巴

巴的市场地位。如果蒋凡所负责的「海外数字商业」可以为阿里巴巴出海杀出一条血路,带来新的增长,那么,蒋凡则可以功折罪,抵消因个人家庭问题带来的负面影响,从而顺理成章地成为张勇的接班人。

事实上,阿里巴巴对于海外的布局早在多年前就已经开始了。蚂蚁金服的彭蕾,就曾经负责过阿里巴巴的海外市场业务。可以说,海外市场,是阿里巴巴较为重视的一个市场。这一次,张勇通过组织架构的调整,再一次将蒋凡放置于「海外数字商业」负责人的位置上,彰显的是阿里巴巴深度布局海外市场的强大决心。

如果「海外数字商业」发展得好,很难将它不会取代「中国数字商业」成为阿里巴巴新的业务增长点。因此,对于正在处于强烈变化期的阿里巴巴来讲,无疑再一次将宝压在了蒋凡身上。

历史总是惊人地相似。我们都知道,当阿里巴巴面临从PC端转移到无线端的重要时刻,正是在蒋凡的带领下,才顺利完成了阿里巴巴的无线化,内容的多元化转型。而正是因为如此,蒋凡在会在如此年轻的年纪,走到了阿里巴巴权力的中心。同样,正是在这样一个时候,有关蒋凡是张勇的「接班人」的猜测开始出现。

然而,正当所有人都在认为,蒋凡在成为「接班人」的问题上一帆风顺的时候。他的个人家庭问题被曝光,最终让他成为「接班人」的道路上开始充满了不确定性。随后,有关他的处罚,更是让外界对于蒋凡的未来走向充满了猜测与怀疑。

经历了一年多的沉寂之后,张勇再一次以内部信的方式宣布蒋凡的新动向,并且开

始负责阿里巴巴的新增长的突破口——海外数字商业业务,让我们再一次看到的是,阿里巴巴再一次将宝押在了蒋凡身上。

由此,我们同样可以看出的是,未来几年,阿里巴巴将会把海外市场看出是发展的重点。出海,将会是阿里巴巴下一步重要的发展战略。

不过,在国内市场格局业已确定,并且互联网行业的发展业已进入深水区的背景下,将出海看出是下一步发展的重点,的确是每一家互联网科技公司都在思考的重要课题。早在阿里巴巴正式宣布任命之前,腾讯、小米、华为、京东等互联网科技公司都曾经宣布过将海外市场作为未来的发展重点。

这一次,阿里巴巴通过组织架构的调整,再一次将海外业务独立成为一条全新的业务线,可以是相对较为高调地投身到了海外市场的战局里。有了阿里巴巴的加入,中国互联网科技公司的竞争,将会蔓延到更为广阔的海外市场,一场大战在所难免。

当遭遇蚂蚁金服上市被叫停、市值大缩水等诸多不利因素的影响,阿里巴巴正在进入到名符其实的调整和振荡期。面对国内市场的红利见顶,破局海外市场,继续在海外市场上保持阿里巴巴的优势地位,无疑成为扭转阿里巴巴颓势的关键所在。

在这个大背景下,将蒋凡置于「海外数字商业」的新位置上,同以往将他置于淘宝无线化的位置上,其实是有着很大的相似之处的。如果蒋凡可以帮助阿里巴巴顺利出海,真正在海外市场的布局上占据一席之地,甚至可以让阿里巴巴在海外市场上重拾其在国内市场的荣耀,无疑为阿里巴巴开启



了新的增长。

对于阿里巴巴是一次完美的战略转型,可以开启下一个十年的发展;对于蒋凡来讲,同样是一次完美的转型,可以让蒋凡摆脱个人家庭问题的影响,重新回归阿里巴巴的权力中心。

阿里巴巴再一次将宝押在了蒋凡的身上,正如当初它把宝押在了蒋凡身上一样。的确,海外市场是中国互联网公司们开启新一轮增长的突破口,但是,并不仅仅只有阿里巴巴一家公司看到了这一点。以腾讯、小米、华为为代表的诸多互联网玩家都早已开始布局。对于蒋凡来讲,如何在巨头环伺,内外竞争者入场的大背景下,帮助阿里巴巴杀出一条血路,重拾阿里巴巴在国内市场上的荣耀,不得不说是次全新的挑战。

不过,这是阿里巴巴必然的选择。在内部人才缺失,外部竞争日益加剧的大背景下,对于阿里巴巴来讲,蒋凡或许是最优选项。

阿里巴巴再一次将宝押在了蒋凡的身上,同样地,蒋凡同样再一次将宝押在了阿里巴巴的身上。

除了免费之外,故宫还可以为未成年人做些什么?

近日,故宫博物院官网发布的一条公告引起广泛关注。这条公告宣布,在原有6岁以下或身高1.2米以下儿童以及每周二统一预约的中小学生免费的基础上,试行所有开放日对未成年人免费开放。公告称,这一决定是为了进一步贯彻落实《中华人民共和国未成年人保护法》而做出的。故宫博物院还表示,在试行期间,将根据公众意见、建议,不断完善票务服务管理体系。

对于喜欢逛博物馆的家长和孩子来说,这是一条好消息,免费的效果是立竿见影的,会有不少家庭把参观故宫列入旅行计划表。当然,即便在过去没有对未成年人进行全面免费的时期,公众也一样会把故宫博物院当作上佳的选择。免费带来的好处,并非只是门票开支的节省,而是能够由衷地体会到一种关怀,这种对未成

年人的关怀,是无法用票价衡量的。

近年来,故宫博物院通过良好的管理与运营,成功地吸引了更多人的关注,成为众多人向往的「网红打卡地」,它对传统文化的承载,也通过多平台、多渠道走进公众生活,滋养了现代人的精神与内心。这次免费对未成年人开放的大门彻底打开,也是故宫博物院公共价值的一次延伸,它可以对接校园的大门,帮助学生从校园跨进再现的「历史现场」,每一次博物馆参观,都是一场沉浸感很强的文化课,在无数未成年人心中种下关注历史文物、热爱传统文化的种子。

免费必然会带来游客数量的增加,尤其在初期,有可能会带来暂时的参观高峰。对此,故宫博物院「不断完善票务服务管理体系」的做法是有针对性的,通过控制售票数量、预约人数,优化参观路线等,可以保障所

有游客参观体验的完整性。但在做好票务服务的同时,针对前来参观的未成年人群体,故宫也有必要考虑提供更多其他服务,让未成年人不但可以兴致勃勃地参观,更能带着满满的获得感乘兴而归。

和其他景点不一样,到博物馆参观,不是看热闹、走流程,未成年人的心理特征是好奇心与求知欲都很强,但如果得不到很好的引导,本来很丰富的博物馆参观容易变得枯燥乏味。陪同参观的家长,也很难做到对博物馆历史与馆藏文物进行准确到位的讲解。因此,故宫博物院在为未成年人提供免费门票服务之余,也可以把未成年人再进行一下年龄划分,针对他们不同的接受度,策划一些有趣、有意义、形式活泼多样的活动,把未成年人的博物馆之行,变成真正的「妙趣之旅」。

可以这么认为,免费只是为未成年人

走进故宫博物院破除了第一道门槛,接下来的理解与认知门槛,还需要有人去不断破除,这虽然不是博物馆的义务,但博物馆有必要将其当成自己的一种责任。博物馆拥有属于自己的优势,在场地安排、人员调配、内容创新等方面,稍微花费一些时间,就能够满足未成年人的需求,博物馆只需要重视起来,付出一些人力资源和少量资金成本,就能够更好地帮助未成年人参观博物馆。

对此,故宫博物院不妨面向社会进行创意活动以及志愿者征集,集合更多优秀的创意与资源,让帮助未成年人理解博物馆文物的队伍不断壮大,以缓解博物馆的压力。相信在故宫博物院的品牌号召力下,会有不少人对此倡议作出积极响应,我们期待看到未来更多未成年人在故宫绽放笑脸。