



2025年湖南家政促消费活动交出亮眼答卷

今日女报/凤网讯(记者 史超)12月4日,由湖南省商务厅、省妇联联合主办的2025年湖南家政行业高质量发展峰会暨促消费活动年度总结会在长沙举行。省商务厅、省妇联相关领导,全省14个市州相关部门、行业协会及优秀企业代表120余人齐聚一堂,共同回顾“家政惠民 旺业兴农”2025年促消费活动成果,就行业提质扩容展开研讨。

以券惠民、以活动聚气,家政消费市场活力迸发。今年8月以来,全省累计派发家政服务电子消费券超1230万元,惠及消费者逾50万人次,有效释放消费潜力。数据显示,前三季度全省家政服务企业营业收入达185.44亿元,同比增长18.72%;预计第四季度行业营收将达96亿元,同比增长20%,全年业绩有望再创新高。

亮眼成效背后,是精准施策与创新实践的双重支撑。在活动主线引领及两部门指导下,湖南凤网传媒有限公司联合省、市、县家庭服务业协会,组织200余家优秀家政企业,累计开展家政进社区、供需对接、技能培训、带岗直播、品牌培育、典型宣传、团体标准建设等60余场特色活动。其中28场社区活动发放逾30万元电子消费券及伴手礼,直接撬动日常保洁、家电清洗等消费近60万元,间接带动“三嫂服务”等消费100余万元,累计激发家政消费近200万元。此外,“乐享湖南·湘当有惠”活动精准投放1200万元电子消费券,既让利于民,也同步提升了服务体验与行业诚信度。



峰会现场。

会上,娄底市商务局、长沙市妇联、邵阳市家庭服务业协会代表分享了活动组织、创新实践及行业推动经验。在此次促消费活动中,各市州相关部门结合本地实际,创新拓展特色“自选动作”,深入社区、商圈、企业对接精准客群,融合健康体检、亲子互动等配套活动吸引市民参与,在释放消费潜力、培育服务品牌等方面形成叠加效应。

消费带动就业,就业反哺消费。湖南省妇联相关负责人表示,活动通过巾帼家政赋能妇女群体就业创业的“压舱石”效应显著。其间,省妇联、省商务厅线上线下联动开展8场家政招聘季、30余场直播带岗等活动,累计促成从业人员达成就业意向协议5万余份、企业签订双向劳务合作协议6000余份,提供高薪岗位6万余个,实现5万多人就业,惠及家庭超25万户。

会上还发布了《湖南省家政服务信用评价规范》等三项首批团体标准,标志着湖南家政行业标准化建设迈入新阶段。同时,在“家政惠民 旺业兴农”2025年促消费活动中,首次在省级电视台推出8集行业专题报道;首次实现长沙地铁、公交等近2万块屏幕对家政行业的集中宣传,提升了家政行业影响力;首次深入县域推动“桃花江月嫂”“福城银嫂”等地域性家政服务品牌发展。

当天,还举行了湖南家政行业高质量发展峰会,济南“阳光大姐”董事长卓长立、河南“雪绒花”总经理雷勇、浙江省常山县妇联主席郑霞等全国家政行业标杆品牌负责人分享了标准化建设、全产业链运营、县域品牌打造等经验。互动研讨环节,湖南本土行业协会、企业代表与省外专家围绕数字化转型、服务质量提升等议题深入交流,为湖南家政行业后续发展凝聚智慧。

家政夜市出摊、亲子互动引流

湖南1230万元“家政红包”玩出服务新花样

今日女报/凤网记者 史超

1230万元“家政红包”精准落地,家政夜市、亲子服务等场景创新打破行业边界……湖南以消费赋能为杠杆,撬动家政行业从“普惠供给”向“品质升级”跨越,书写出一条“惠民、兴业、稳岗”的高质量发展新路径。

场景焕新:
精准服务“圈粉”万千家庭

“100张券,3分钟秒没!”

自今年8月以来,这样“全家齐抢券”的火爆场景,在湖南各市州“家政进社区”活动现场

频繁上演。人气爆棚的背后,是各地紧贴实际的创新实践——各市州商务局、妇联以促消费活动为平台,结合地域特色与群众生活节奏,推出一系列精准引流的“自选动作”,让家政服务走进更多家庭。

长沙不仅以城区大型商圈、卖场为阵地,更将家政服务融入“夜经济”潮流。今年9月,全省首个“家政夜市”在望城区砂之船奥莱宵夜街区亮相,10余家优质企业集中“出摊”,展示智慧养老设备、传授收纳技巧、现场招聘人才,吸引下班休闲的市民驻足。

益阳市则首创“亲子互动+家政惠民”融合模式,将家政服务嵌入周末家庭休闲场景。11月15日至16日,在当地万达

广场举办的“家政服务进社区”活动设置了踩气球、亲子接力、核销抽奖等趣味环节。这一创新破解了传统推广“受众窄、参与淡”的难题,活动期间接待咨询超1200人次,220张消费券被领走并全部核销,现场达成服务意向超300单,实现“企业获订单、市民得实惠”的双赢。

创新服务、精准触达目标人群已成全省共识。今年以来,湖南14个市州累计开展28场各具特色的“家政进社区”活动:株洲将服务送进国企单位,邵阳通过创新大赛激发行业活力,衡阳引入健康体检等专业服务,岳阳、湘潭重点对接医护人员需求,娄底、常德集中展示巾帼家政成果,张家界、怀化推动服务进入高端社区。

共建共享:

企业借势实现共赢成长

活动的火热,为参与企业带来了业务与品牌的双重增长,更推动行业形成协同发展的良好生态。

深耕母婴服务行业7年的邵阳市德馨健康管理有限公司,是此次促消费活动中的“核销大户”。该公司不仅深度参与“家政惠民、旺业兴农”活动,还进驻“乐享湖南·湘当有惠”平台,加上公司七周年庆福利,三重利好形成叠加效应。企业负责人罗丽介绍,尽管初期有客户心存疑虑,但优质服务与实在优惠很快形成口碑效应,“活动就像‘滚雪球’,第一轮后便一发不可收”。统计显示,约一个月的活动期内,该公司核销订单达658笔,涵盖

月子中心、月嫂住家、小儿推拿等多个项目,业务量翻倍增长。

更难得的是,罗丽将活动视作资源整合的契机,主动协助其他符合条件的家政企业乃至餐饮商家入驻消费平台,形成跨行业联动。

无独有偶。在衡阳市,率先全面推行“员工制”的辣妹子家政服务有限公司发挥引领作用,带动了50余家企业共同参与活动,并加速了当地家政行业组织化进程。

“促消费活动没有止步于短期热度,而是着眼于行业能力整体提升与高质量发展根基夯实,这让我们对行业更有信心。”家政行业新人、郴州市福伴育儿家庭服务有限责任公司负责人谢欣娜坦言。

建言献策 >

济南阳光大姐服务有限责任公司董事长卓长立:

标准化是家政行业高质量发展的必由之路,更是保障消费者、劳动者与企业三方权益的“安全护栏”。阳光大姐二十多年的实践,都是从解决具体痛点出发,将标准转化为管理工具——明确“月嫂该不该洗内衣”等服务边界,建立“不培训不上岗、不查体不进家”等基础规范,最终形成可操作的标准体系。针对湖南家政行业以中小企业为主的特点,标准化更是“解放老板”的钥匙,建立起权责清晰的标准体系,才能让企业负责人从日常事务中抽身专注战略思考,就像城市的红绿灯,看似约束,实为保障各方畅行的基础设施。

河南雪绒花信息科技集团总经理雷勇:

破解家政企业“营收增长、利润不增”的困局,关键要让考核指标从营业额转向利润。雪绒花推行“店总负责制”改革,让管理团队从与总部提条件转变为共担利润目标,激发了人力、房租等方面极致降本创造力。我们还打造了“母婴广场”生态模式,以“服务+培训+月子会所”为核心,延伸至亲子酒店、产后康复等多元业态,用“场景取代产品,生态覆盖行业”,为传统家政开辟价值新蓝海。

浙江省衢州市常山县妇联主席郑霞:

县域家政品牌建设可遵循“专、标、联”三字诀,这也是“常山阿姨”成为金字招牌的核心密码。“专”即顶层设计专责化,设立全国首个县级家政产业专管事业单位,配套专项政策与基金;“标”是借鉴干部管理模式,为阿姨建立“五类档案”,推行资格认证与服务标准体系,实现从人力输出到标准输出的升级;“联”则依托数字化平台与跨省联盟,打破地域限制链接更广市场。

湖南省家庭服务业协会会长黄跃佳:

湖南家政应立足本土,深耕县域,着力构建“小而美”的本地服务生态圈,让家政服务更贴近民生需求、更具地域特色。

天鹅到家渠道部总监肖典训:

数字化并非大企业的专属,而是家政行业普惠的“基础设施”。开放的数字化生态能为湖南众多家政中小企业赋能,助力其提升服务效率与质量。

湖南今日女报传媒有限公司凤凰网e家平台负责人黄晓云:

作为媒体代表,我们将持续以正向报道传递行业正能量,通过荣誉评选树立服务标杆,借助平台搭建链接供需两端,助力重塑家政行业面貌与从业者的职业尊严。