



上海第三届家庭服务博览会上，沪家政、上海家政微信公众号现场教市民通过互联网平台查寻合格匹配的家政服务员。

直接在阿姨的引领下进了我的房间，还美其名曰检查检查阿姨的打扫到不到位。我当时就炸了，让他们赶紧离开。此时距离阿姨结束打扫还有15分钟。没想到，阿姨临走时还在强烈推销，并说经理就在门口等着接单。我一开门，俩男的真的还在门口候着！结果当然可想而知，我连同这家公司一起炒了。”

从来人到家，到悦管家，再到58同城，王小姐用了几十个阿姨，换了三四个App。她认为，互联网找阿姨变得非常轻松，而且还可以通过网络查看过往雇主对阿姨的评价，可以对阿姨的背景以及工作能力有一个更客观的认识，付高价钱就可以请到服务质量更好的阿姨，对雇主而言请得更放心，对阿姨而言，也有了职业上升的通道，可谓双赢。

家政界的淘宝？

传统的家政服务弊端主要在于信息不对称、价格不透明以及对非标服务没有一定的规范性，从而导致公司服务效率和服务质量普遍较低。家政O2O通过将产品细分化、价格透明化、规范标准化，同时专注于本地化的服务，建立起一个业务精细、更接地气，令消费者信赖的平台。家政O2O还通过利用大数

据等互联网技术手段，有效提高企业的经营管理水平和客户维护能力。

成立于2010年的云家政，公司创始人薛帅在一次失败的寻找家政人员经历过后，决定挽起袖子，自己干一家家政公司。这家不大的家政公司最终成为了云家政的前身。

在回到上海之前，薛帅从没想过家政也是一件让人头疼的事情。在他之前的职业生涯中，不是住酒店就是住公司安排的宿舍，

打扫卫生从来不会成为问题。回国后，他却发现找个合适的阿姨非常困难。

他在住家附近的3到5公里范围内找了几家家政公司，结果让人失望。每次面试需要等待2到3天的时间，沟通和信息方面极不匹配，保姆的知识文化水平低，门店对保姆的管理也极为松散，保姆没有基本的信息备案，门店甚至不知道阿姨是不是在使用虚假的身份证，更遑论是不是有不良嗜好、犯罪史、健康疾病等等（持健康证的阿姨有可能患有传染病、灰指甲、湿疹、携带幽门螺杆菌，这些可能导致全家人健康受损的信息并不在国家规定的健康体检范围之内）。有时门店即使知道阿姨有偷盗等不良行为，也会故意隐瞒、包装，雇主对这个“身边人”基本上处于完全无知的状态。

于是，薛帅自己在上海开了一家提供家政服务的门店。几个月以后，薛帅发现他无法与传统的行业进行抗争，线下很多方面无法解决：没有黑名单评价系统、没有数据共享也没有用户保障。大多数传统家政门店就是“四个一”：一个小门店、一个电话、一支笔和一台电脑。

薛帅敏锐地感觉到，如果自己也这样做下去，早晚会遇到瓶颈。

恰巧在2009年，上海市家政协会提出了“家政数据库”的