

“互联网+”背景下保安服务公司的发展与生存探究

俞苗淼

宁波市奉化保安服务有限公司

DOI:10.12238/ems.v7i9.15190

[摘要] 在互联网技术飞速发展的当下,“互联网+”模式已广泛渗透到各个行业,保安服务行业也深受影响。本文深入剖析了互联网对保安服务公司的影响,详细探讨了其在“互联网+”背景下所面临的机遇与挑战,并针对性地提出了一系列切实可行的发展与生存策略,旨在为保安服务公司在新时代实现可持续发展提供有益的参考。

[关键词] 互联网+; 保安服务公司; 发展策略; 生存之道

一、引言

在当今时代,互联网已成为推动社会经济发展的核心力量之一。它以惊人的速度渗透到各个领域,与传统产业深度融合,催生出“互联网+”这一新型经济形态。这种融合不仅改变了传统产业的运营模式和商业逻辑,更为其带来了前所未有的发展机遇和广阔空间。保安服务行业作为社会安全保障体系的重要组成部分,同样无法置身于这一时代浪潮之外。

“互联网+”对传统保安服务行业产生了强烈的冲击,打破了其原有的发展格局和路径依赖。在新的形势下,保安服务公司面临着诸多新的挑战,如如何适应互联网技术带来的服务模式变革、如何应对日益激烈的市场竞争、如何满足客户不断升级的安全需求等。与此同时,也蕴含着巨大的发展潜力,如智能化安防需求的增长、跨界合作机会的增多、大数据助力精准营销等。因此,深入探究保安服务公司在“互联网+”背景下的发展与生存之道,对于推动整个行业的转型升级和可持续发展具有重要的现实意义。

二、互联网对保安服务公司的影响

2.1 改变服务模式

传统保安服务主要依赖大量人力投入,服务领域相对狭窄,且效率和质量的提升受到一定限制。然而,互联网技术的介入为保安服务带来了革命性的变化。通过应用各种智能化工具,如智能传感器、无人机巡逻等,保安服务公司能够实现对客户场所的全方位、实时监控。大数据与云计算技术的应用,使得公司可以对海量的安全数据进行分析和挖掘,从而提前预测潜在的安全风险,为客户提供更加精准的安全预警服务。

以视频远程监控为例,保安服务公司可以在客户场所安装高清摄像头,并通过互联网将监控画面实时传输到公司的监控中心。一旦发现异常情况,监控人员可以立即通知现场保安人员进行处理,大大缩短了响应时间,提高了服务效率。同时,通过对监控数据的长期积累和分析,公司还可以了解客户场所的安全状况变化趋势,为客户提供个性化的安全解

决方案。

2.2 拓展市场范围

互联网消除了地域之间的障碍,为保安服务公司拓展市场空间提供了有力支持。通过建立互联网平台,保安服务公司可以将服务范围从本地扩展到全国各地甚至国际市场。小型保安服务公司过去受地域限制,业务范围较为局限,但借助互联网,它们能够接触到更多不同地区的客户,实现业务的快速增长。

例如,一些保安服务公司通过在线平台发布服务信息和案例,吸引了来自不同城市的客户咨询和合作。同时,互联网还为保安服务公司提供了与国内外同行交流和合作的机会,促进了行业的技术创新和服务升级。

2.3 提升管理效率

基于互联网的信息化、智能化管理手段,保安服务公司能够实现内部管理的高效运作。通过项目管理系统,公司可以对保安项目的人员配置、任务安排、绩效评价等进行在线管理,实时掌握项目进展情况,及时调整资源配置,提高项目管理效率。

工作人员管理系统则可以对保安人员的工作培训、考勤考绩、薪资标准等进行统一管理,实现人力资源的精细化管理。例如,通过在线培训平台,保安人员可以随时随地进行业务学习和技能提升,公司可以根据培训记录和考核结果对保安人员进行针对性的指导和激励。此外,互联网还实现了公司各职能部门之间的信息共享和交流,打破了部门壁垒,提高了协同工作效率。

三、“互联网+”背景下保安服务公司面临的机遇

3.1 智能化安防需求增长

随着人们生活水平的提高和安全意识的增强,对智能化安全的需求呈现出快速增长的趋势。在互联网时代,智能化安防系统能够实现远程监控、自动报警、智能分析等功能,为用户提供更加便捷、高效、安全的生活和工作环境。这为保安服务公司提供了巨大的市场机会。

保安企业可以加大在智能化安防领域的投入研发,推出更多符合市场需求的智能化安防服务或产品,如智能门禁系统、智能监控、智能家居安防套餐等。这些产品和服务不仅能够满足客户对安全的基本需求,还能提供更加个性化、智能化的体验,从而提高客户的满意度和忠诚度。

3.2 跨界合作机会增多

“互联网+”推动了不同行业之间的跨界融合与合作。保安服务公司可以与互联网企业、科技企业、物业公司等开展跨界合作,实现资源共享、优势互补、互惠共赢。

与互联网企业合作,保安服务公司可以借助对方先进的技术和平台,提升自身的技术化、智能化水平。例如,与云计算企业合作,将安防数据存储在云端,实现数据的集中管理和共享;与大数据企业合作,利用大数据分析技术挖掘安保数据的价值,为客户提供更加精准的安全服务。

与物业管理公司合作,保安服务公司可以为住宅小区提供安保物业管理一揽子服务,实现业务的多元化发展。通过整合安保和物业管理资源,提高服务效率和质量,降低运营成本,为客户提供更加优质、便捷的服务。

与科技企业合作,保安服务公司可以联合开发新技术、新产品的安保市场。例如,与人工智能企业合作,研发智能化巡检机器人,提高巡逻效率和安全性;与物联网企业合作,构建物联网安防系统,实现对各种安防设备的实时监控和管理。

3.3 大数据助力精准营销

网络时代产生了海量的数据,这些数据蕴含着丰富的信息。保安服务公司可以通过收集和分析客户数据、市场数据、行业数据等,深入了解客户的需求、市场形势和竞争对手情况,从而制定精准的营销策略。

通过对客户数据的分析,公司可以了解不同年龄段、性别、职业和消费偏好的客户对保安服务的需求差异,针对不同客户群体推送适合的保安服务产品和方案。例如,对于高端住宅小区的客户,可以推荐智能化家居安防套餐;对于企业客户,可以提供安全管理咨询服务和定制化的安保解决方案。

借助市场数据分析,公司可以发现市场潜在的保安业务需求增长点和业务布局点,及时调整业务布局,抢占市场先机。例如,通过对行业发展趋势的分析,公司可以提前布局新兴领域的保安服务,如电商物流园区的安保服务、新能源汽车充电站的安保服务等。

四、“互联网+”背景下保安服务公司面临的挑战

4.1 技术创新压力大

随着互联网技术的不断发展,保安服务公司面临着巨大的技术创新压力。一方面,为了满足客户对智能化、高效化

安全服务的需求,公司需要不断引进和应用新的技术,如人工智能、物联网、大数据等。这需要大量的人财物投入,对于一些规模较小的保安服务公司来说,无疑是一个巨大的挑战。

另一方面,新技术的应用也带来了一些安全隐患,如网络攻击、数据泄露等。保安服务公司需要加强技术防控管理,建立完善的信息安全保障体系,确保客户数据和公司业务的安全。然而,这对于技术水平相对较低的保安服务公司来说,也是一个亟待解决的问题。

4.2 人才短缺问题突出

在“互联网+”时代,保安服务公司需要既具备保安业务知识又掌握互联网技术的复合型人才。然而,目前传统保安服务企业的从业人员大多是一线的安保人员,他们缺乏互联网技术和信息化管理的知识与技能。而这类复合型人才招聘和培训难度较大,人才匮乏现象成为限制保安服务公司发展的重要因素。

一方面,市场上这类复合型人才相对较少,竞争激烈,保安服务公司需要付出较高的成本才能吸引到优秀人才。另一方面,即使招聘到了合适的人才,公司还需要投入大量的时间和资源对他们进行培训,使其能够快速适应公司的业务需求和技术环境。

五、“互联网+”背景下保安服务公司的发展与生存策略

5.1 加强技术创新与应用

5.1.1 加大技术研发投入

保安服务公司要充分认识到技术创新的重要性,将其作为企业发展的核心战略之一。加大研发经费的投入力度,设立专门的研发基金,确保技术研发工作的顺利开展。积极引进先进的安防技术装备,如高清摄像头、智能传感器、无人机等,提升公司的技术装备水平。

同时,设置专门的研发机构或与科研院所、高校等单位联合开展研究及开发工作。例如,与高校合作开展智能化人脸识别技术、智能化巡检机器人技术、物联网安防技术等研究,借助高校的人才和科研优势,提高公司的技术创新能力。通过不断的技术创新,增强公司的技术水平与产品力,为客户提供更加优质、高效的安全服务。

5.1.2 推动技术应用与融合

在加强技术研究的同时,保安服务公司要积极推动新技术的应用与融合。利用物联网技术将各种安防设备构建成为一个整体,实现设备之间的互联互通和实时数据传输。通过物联网平台,公司可以对安防设备进行远程监控和管理,及时发现设备故障并进行维修,提高设备的运行效率和可靠性。

应用大数据分析技术,对安保数据进行深度挖掘和分析。通过对历史数据的分析,公司可以了解客户场所的安全状况

变化趋势,预测潜在的安全风险,为客户提供更加精准的安全预警和风险评估服务。同时,利用大数据分析结果优化服务流程和资源配置,提高服务效率和质量。

5.2 注重人才培养与引进

保安服务公司要高度重视职工教育培训工作,制定完善的培训计划。定期对员工开展互联网技术、信息化管理、安全业务等方面的相关培训活动,提高员工的综合素质和工作能力。培训方式可以多样化,包括内部培训、外部培训、在线学习等。

鼓励员工积极开展自学自创活动,对学习创新突出的员工进行奖励,形成学风良好、求实创新的企业文化氛围。例如,设立学习奖励基金,对通过自学获得相关专业证书或在工作中提出创新建议并被采纳的员工给予物质奖励和精神表彰。通过内部人才培养,提高员工对互联网技术的掌握和应用能力,为公司的技术创新和发展提供人才支持。

5.3 拓展服务领域与创新服务模式

5.3.1 拓展多元化服务领域

保安服务公司除了开展传统的保安服务项目,如门卫、巡逻、守护、押运等之外,应根据社会需求的变化,积极拓展多元化服务空间。开展安全咨询、安全培训、应急救援、智能家居安防等相关业务,为客户提供全方位的安全服务。

针对企业客户,开展安全管理咨询服务,帮助企业建立起规范的安管理体系。通过对企业的安全风险评估、安全制度建设、安全培训等方面的指导,提高企业的安管理水平,降低安全风险。针对家庭客户,推出智能家居安防套餐,向客户提供智能化门锁、智能摄像头、烟雾报警器等安防设备,并提供安装和维护服务。满足家庭客户对安全、便捷生活的需求。

5.3.2 创新服务模式

发展“互联网+”,创新保安服务方式。发展线上服务平台,客户可通过平台在线下单、查询服务进度、评价服务质量等,实现服务流程的网络化、便利化。通过线上平台,公司可以及时了解客户的需求和反馈,提高客户满意度。

发展“互联网+安保”的共享服务模式,整合社会闲置的安保资源。例如,整合保安人员的空余时间、闲置的安防设施设备等,为有临时安保需求的客户提供服务。通过共享服务模式,提高资源利用率,降低服务成本,同时为客户提供更加灵活、便捷的安保服务。

5.4 强化品牌建设与市场营销

5.4.1 加强品牌建设

品牌是一个企业生存、发展的灵魂。保安服务企业应该树立强烈的品牌意识,强化品牌建设。以优良的服务、先进的技术、良好的体验,打造出具有特色的企业品牌。注重企

业文化建设,明确企业价值观、企业宗旨,将企业文化作为打造品牌的一个主要内涵贯穿起来。

通过提供优质的服务,赢得客户的信任和口碑。例如,建立客户反馈机制,及时处理客户的投诉和建议,不断改进服务质量。加强技术创新,推出具有竞争力的安防产品和服务,提升品牌的技术含量和附加值。通过企业文化建设,增强员工的归属感和凝聚力,形成共同的价值观念和行为准则,为品牌建设提供内在支撑。

5.4.2 优化市场营销策略

通过网络平台制定不同的营销手段,提高公司的知名度和在网络上的曝光率。利用SEO(搜索引擎优化)技术,提高公司网站在搜索引擎中的排名,使客户更容易找到公司的信息。开展社交媒体营销,通过微博、微信、抖音等社交媒体平台发布公司的服务信息、案例分享、活动动态等,吸引潜在客户的关注。

利用大数据分析客户的需求以及客户的行为特点,进行精确定位营销。根据客户的年龄、性别、职业、消费偏好等因素,制定个性化的营销方案,提高营销效益。参加展会、组织产品推介会等线下营销活动,加大与客户的线下沟通与交流,积累客户群体。通过线上线下相结合的营销方式,扩大公司的市场份额。

六、结论

“互联网+”为保安服务公司带来了前所未有的发展机遇和严峻挑战。在互联网+的背景下,保安服务公司必须积极适应时代发展大潮,主动运用互联网技术,从多个方面入手提升自身的核心竞争力。

加强技术创新与应用,不断推出符合市场需求的智能化安防产品和服务;注重人才引进培育,打造一支既懂保安业务又掌握互联网技术的复合型人才队伍;拓展服务领域与创新服务模式,为客户提供全方位、个性化的安全服务;加强品牌建设和营销,提高公司的知名度和美誉度;加强合作,结成联盟,整合资源,实现互利共赢。

[参考文献]

- [1] 云南伍卫保安服务有限公司发展战略研究. 陈洪. 云南大学, 2016
- [2] J 保安服务集团绩效管理优化研究. 张妙芳. 华侨大学, 2022
- [3] 国有保安服务公司经营体制改革研究. 吴小兰. 华侨大学, 2014
- [4] ZBS 保安服务有限公司市场开拓策略研究. 董俊汝. 山东理工大学, 2022
- [5] 基于保安服务市场化的人力资源管理方案探讨. 孙玉琳. 山东建筑大学, 2016