

快递员： 幼师、厨师、健身教练来入职

记者 王心怡

核心提示

2月7日，叮咚买菜暂停宁波地区的配送业务，二十三天后又再度回归宁波市场。伴随而来的还有一次“罕见”的招聘，39个前置仓共招聘各类员工多达600余人。

用城市经理金翔的话来说，“这是叮咚进入宁波以后，第一次大规模招聘”。原因其实很简单，疫情后大部分外地员工都没能回到宁波，而人们对于生鲜电商的需求一时间激增，运力严重不足。吴同杨便是在这样的背景下进入的叮咚。

1

“稀奇”的上份工作

这个特殊的春节，在家中隔离的人们，把重心从口罩放到了抢菜这件事上。

传统菜市场成了大家避之不及的场所，线上买菜则成了突破口。无论是盒马鲜生、叮咚买菜还是每日优鲜，都卯足了劲来调度春节供应。

但不管如何改变，人们大多还是选择在中午和晚上饭点前下单买菜，这意味着，叮咚小哥和外卖小哥一样，忙起来是脚不沾地，闲起来却也无所事事。

正是在一次闲聊中，吴同杨认识了老邵，两人相谈甚欢，当晚便约着去老邵家里吃饭。眼瞅着老邵掌勺的模样颇有点“练家子”的味道，吴同杨问了一嘴：“老邵，你上一份工作是什么？”

老邵咧咧嘴一乐呵：“饭店厨子，要不是疫情期间饭店都开不了，没生意，我这端勺子的手也不会去送菜！”

后来，吴同杨一打听，新入职的这批配送员、打包员、分拣员、冷库处理员的来历不可谓不“稀奇”，老邵的工作好歹还和生鲜沾点边，“离谱”点的，还有原来当幼师、酒吧调酒师、健身房教练的，像他这样原先在超市工作的反倒平常。

“3月份，不少行业都没有复工，甚至还看不到一点复工的迹象，尤其是学校、餐饮、服务行业的工作人员，一方面，大家为了谋生计来到叮咚，另一方面，我们的入门门槛也确实低，肯干活，有绿码，我们基本上都招。”金翔说，不过，随着疫情防控形势的逐渐向好，各行各业陆续复工复产，幼师、调酒师、健身教练都还是做回了本职。

同期，共享员工也成为生鲜电商行业的特殊现象。

2月3日，盒马鲜生宣布联合云海肴、青年餐厅等餐饮企业发起“共享员工”，截至2月10日，已有1800名“共享员工”加入盒马上岗，这些员工来自酒店、影院、百货、商场、出租、汽车租赁等32家企业。

多家生鲜电商企业陆续跟进，美团买菜宣布与莆田餐厅、鹿港小镇、小南国等合作，“共享”200多名员工；叮咚买菜与包括鹿港小镇、伊秀寿司、绍兴饭店、安徽公寓等10余家企业合作，计划吸纳1000多名餐饮业员工在一线岗位工作。

“宁波地区并没有采用共享员工的模式，主要还是以招聘为主。”金翔坦言。

挑战运送线路规划

疫情让“无接触”成为餐饮配送的新模式。对于敲开了家门的叮咚小哥来说，将商品放置到公司前台或者小区门口，少跑不少路能让他们些许喘口气。

但挑战不是没有。即便叮咚曾暂停过宁波地区的配送业务，可从全国范围内来看，整个团队一直在“迎战”，也一直在变化和调整着。

最早调整的是算法。之前用户为了抢购，会在晚上12点下单，但当时新鲜蔬菜还没有到货，买到的只有调味料之类的产品，第二天早上用户又会再下一单蔬菜。“这无形中增加了我们的运送成本，于是我们统一将下单时间调整为早上6时。”金翔说。

紧跟着，配送方式也发生了变化。以往，叮咚靠“承诺29分钟送达”打出招牌，但由于订单量增长，配送方式变成了区域化调度，一个路线集中分配，集中分拣。

“这需要我们小哥做到对路线的完全熟悉，有必要的，甚至要精确到具体某个楼号在什么位置。”吴同杨打了个比方，系统会将同一条线路、同一时间段的订单分拣在一起，但是不会告诉他们先送什么，后送什么，他们要做的是，在短时间内对这批订单作出判断，并规划好配送线路。

因此，入职后，他一直在实战中提高自己的配送效率。刚开始，他一天只能送20单，慢慢的40单再到现在的80单——解决运力不足的问题，除了依赖于机器和算法之外，一线员工的主观能动性是所有生鲜电商企业必须关注的。

几乎所有行业都在等待疫情好转，叮咚小哥和外卖小哥其实是最早一批能敏锐感觉到每个时间节点的人——

2月4日，宁波实行疫情防控“十二条”措施，所有小区（村）实行封闭式管理，每户家庭每2天可指派1名家庭成员外出采购生活物资，叮咚小哥没办法将商品送进小区。

情况在4月底发生变化，小哥能进去的小区越来越多了。但那时候，为了方便管理，小区都只对外开放了一个出入口，碰上大点的小区，1号楼距离50号楼要走上一公里。情况再好一点是在6、7月份，在吴同杨的观察中，绝大部分小区都打开了主要的出入口。

这也意味着，叮咚的策略要相应地做出改变。在早前的采访中，今年，叮咚买菜副总裁兼浙江事业部总经理颜现富给自己管理的浙江和江苏两个事业部定下了70亿元的销售目标，浙江承担了其中35亿元的“任务”。

一方面，他们将把目光着眼于提高已有用户下单的频次上，巩固人们在疫情时期形成的消费习惯，另一方面，他们仍打算开拓新的城市，建立新的前置仓。

“就宁波地区而言，近期，我们完成了对余姚和慈溪的考察，计划在这两个地方有所布局。如果没有疫情，余姚和慈溪的前置仓已经开起来了。”金翔说。

2

滴滴司机： 赚400元撑了一个月

记者 王心怡

核心提示

见到李平的时候，他刚退了车，窝在云龙镇的一家小饭馆打杂，一个月6000，包吃住。

今年以来，他很少能通过跑滴滴跑上这个数字。李平的滴滴司机生涯，不长，就一年，却堪堪被疫情拦腰“斩”成两段——2019年6月租车提车，他用了三个月去适应这份新工作，9月到次年1月，是得心应手的一段日子，后来，疫情发生。

包括李平在内的多位滴滴司机透露，疫情影响最大的便是收入。为了维持生计，甚至有人开始送快递、外卖，当然，还有不少原来做个体户、导游、厨师的，向他们打听，滴滴司机好做吗？

所有人都在等待疫情过去。

400元过一整个月

李平是安徽人，跑滴滴前，他太熟悉方向盘那粗糙的触感了。

“为了糊口饭吃，我开过货车，当过公交车司机，也给老板开过专车。偶尔打滴滴的时候，一直听别人说这行赚得不赖，那就试试呗。”

坐滴滴车和开滴滴车，毕竟不一样。李平从此过上了早上六点半起床，跑车跑到晚上九点的生活，平均一天流水有五六百，碰上节假日能冲上七八百，刨除租金、油费成本后，一个月能挣个七八千块钱。

李平感叹，只要自己拼一点，滴滴司机这份工作可太合适了。直到1月20日晚，钟南山院士在接受央视采访的时候，明确“新型冠状病毒肺炎是肯定的人传人”。观察了两天，得知安徽的情况不算糟糕，李平决定，把车开回家乡过年。

只是和所有人一样，他没有料到疫情会来得如此猛烈。尤其是除夕（1月24日）一过，村子与村子之间封得很死，道路与道路之间都设置了卡点，只有本地人持有本地身份证开着本地牌照的车才给进，李平那辆“浙B”的车一旦开出了卡点，就不能再开回来了。

这让他陷入两难，“待在村子里的话，每天都得交150元的车辆租金，回宁波的话，万一被拦下来了，我只能睡在高速公路上了。”

犹豫良久，在1月的最后一天，李平得以顺利地把车开回宁波，他想跑车赚钱，“人们总不至于因为疫情而不出门吧？”此时，他并不知道，公司会免去他们司机未来1个月的车辆租金。

“跑上路的第一天，我傻眼了，城市空无一人，半天才接到一个单。”

甚至，人们为了减少接触，把滴滴车当成了拉货的车。李平就曾接到过这么一个“奇怪”的订单，从镇海庄市一个小区打到洞桥水果批发市场，运送二三十箱砂糖橘。这也是他2月份赚的最大的一笔订单。

跑车跑了2天后，他才收到公司的通知，为了防控疫情，停了2月份的业务，什么时候复工等消息。这两天，他赚了400元，比相当一部分没收入的滴滴司机还好一些。

Trustdata大数据发布的2020年2月移动互联网全行业排行榜显示，滴滴出行的月活为1925万，环比下降28.35%，已经位列榜单百名开外。

收入在减少，司机们面临的生活压力还在继续。为了节省开支，李平一天只吃一餐，实在饿得不行了，就去买芋头蒸着吃，顶饱。

李平记得很清楚，那会儿的肉价并不便宜，他问了一嘴摊主猪蹄怎么卖，摊主抄起一只猪蹄劈开一半便往秤上放，128元。他没好意思不要，“大家都难。”

半个猪蹄，他吃了三天。

1

2

终于等来的复工

3月初，滴滴开始正常运营。

消息来得突然，却让李平在内的大部分滴滴司机喘了口气，“能挣钱了。”

首先要做好车的隔离仓和消毒。隔离仓用的塑料篷布要花15元，李平找认识的人，免费装了一个，他还必须做到每天给车辆消一次毒，消毒液是他自己买的。

其次是口罩，公司每天都会发。根据滴滴的规定，司机在车内是一刻也不能摘下口罩的，即便车内没有乘客的情况下，一旦被监控查到摘掉了口罩，他们面临的便是罚款。

十几个小时，半张脸闷在口罩里，很难受。李平说，耳朵、鼻梁被勒出红印子是家常便饭，睡觉时都不敢侧睡，怕压到本就酸涩的耳朵，于是，不少司机想法子在口罩绳子上裹几层纸巾。

但不管怎样，车子能跑上路，是他们最开心的事情。“疫情期间，很多滴滴司机都不愿意去接机场、火车站的乘客，人太杂了，哪来的都有。我心比较大，能接到单的地方，都愿意去，不过尽可能避免与乘客交流。”原本，李平很爱和乘客聊天。

即便努力接单，流水还是肉眼可见地下降，一天只有三四百。宁波原来有好几个点是众所周知的好拉活，比如老外滩酒吧一条街和学校周边，疫情之下，云集在老外滩的众多酒吧无法复工，学生也还没有回到学校上课。

僧多粥少是司机们普遍面临的现状。因此，在一些司机群，接单外挂的广告开始出现，按照视频中的演示，只要购买该软件并安装，则可以比其他人更快的接到订单。

不过这类软件是否有效是存疑的。据报道，其他城市中，有司机表示自己曾经买过多个尝试，但多数是用几天就被封号，“后来直接无法使用，卖家消失了。”另外一位司机也表示，自己曾在付完钱之后就被告对方拉黑了，他认为骗子主要是利用有些司机急于求单的心理而赚取钱财。

面对司机与租赁公司收入下滑的双重压力，网约车平台走上了自救之路，这背后也有来自政策方面的支持。4月16日，财政部、人力资源社会保障部、中国人民银行发布了《关于进一步加大创业担保贷款贴息力度全力支持重点群体创业就业的通知》，其中提到，网约车平台专职司机、网约车企业或其子公司是支持的重点群体之一。

记者观察到，像滴滴、首汽、高德等多个网约车平台，随着各个城市公共交通以及居民正常出行的放开，3月份至今，逐步推出优惠措施以刺激人们的打车欲望。

为了增加收入，还有滴滴司机干起了别的生意，例如跑腿、快递和外卖等。3月16日，滴滴上线了一项新的“跑腿”业务，该业务与闪购、美团跑腿等业务类似，主要是提供蔬菜水果、药品、鲜花等商品代购。按照滴滴的说法，跑腿服务选择在疫情期间上线，除了方便居民生活，也是为了让网约车司机获得更多收入。

反过来，还有不少原来做个体户、导游、厨师的，向李平他们打听，“滴滴司机好做吗？”

如今的李平，很难回答这个问题。

因为他已经决定退车，不干了行了。“前不久，跑夜车的时候，被一位醉酒的乘客打了，再加上6月份平台对奖励机制的更改，鼓励更多司机在早晚高峰期出车，让这份工作变得不再自由。”

某种程度上来说，早晚高峰跑在路上的车多了，车好打了，人们的出行需求也能得到刺激。毕竟，网约车市场的核心之一就是需求，如果需求不恢复，市场就很难看到希望。

