

外卖从楼下到房间这点路 竟然也藏着商机

每单3~20元不等,买单的主要是白领和大学生

本报记者 陈婕 朱银玲 通讯员 毛诗婷

叫外卖已经成为许多人的日常。不过,在有些写字楼、学校等场所,小哥不能直接送上门,要本人下楼走一趟,万一碰到电梯高峰,或是手头有事,甚至“懒癌”犯了,小哥等得心急,你或许还会觉得一肚子委屈。最近,在上海部分地区的写字楼下多了一群小哥哥驻守。外卖骑手们只需每单交一两块钱费用,这些小哥哥会负责将餐食转送到用户手中。原来,他们做的是外卖送上楼的生意。

饿了么测试外卖送上楼

如果问起外卖小哥们,最怕去哪里送餐?商务写字楼必定榜上有名。尤其在中午高峰期,为了抢时效,小哥们往往都放弃等电梯,直接爬楼梯。更郁闷的是,一些园区、写字楼不让小哥进入,他们往往只能在外面干等着,眼看着下一个单子在手上来不及。

针对送餐员们的苦恼,最近,有人发现,在上海徐家汇,一家名叫至冠配送的公司专做“最后100米”的爬楼生意,口号是“上楼我来,赚钱你去”,也就是说,外卖小哥只需将订单送到驻点处,上交一点费用后,由至冠配送的工作人员“接力”送到楼上的客户手中。

据介绍,外卖骑手们跑外卖每单赚6元,被其“咔嚓”一刀“割”走2元,但能抢到更多单子加以弥补,算下来还是划算的。

“至冠配送”究竟是一家怎样的企业?

据称,“至冠配送”是饿了么旗下公司。记者从饿了么处得到证实:“至冠配送”是饿了么在楼宇末端配送上的探索测试之一。据了解,这项测试开始于半年前,仅在上海地区进行。

饿了么表示,在实施过程中,没有强制行为。不论是饿了么骑手,还是其他平台骑手,在遵守楼宇物业管理规范的前提下,都可以自主选择自行配送上楼,或沟通消费者下楼取餐,或是选择交由楼宇内配送员配送。楼宇内配送人员也都持有健康证,并且定期对其进行食品安全和配送业务相关培训。

饿了么表示,经过半年的探索,相关业务测试已经完成。从3月上旬开始,该项测试就已陆续终止,从原来10多个点,减少到目前的4个点。至于今后会不会正式推广,饿了么方面表示目前未知。

杭州高校兴起代取群

“测试阶段,有调整很正常。”物流行业专家赵小敏告诉钱江晚报记者,业内很看好这类“外卖零距离”解决方案。“现阶段这部分费用骑手来出,中长期阶段,可能还是消费者出大头。”赵小敏说。不过,变相涨价,消费者会愿意多花这笔钱吗?

记者注意到,事实上,在杭城大学校园里已经悄然兴起了这种跑腿服务。

“求肯德基带买”、“求代拿3个快递从弗雷德到17号楼”、“求16号楼的快递代取到S楼”……每到傍晚,这个名为“浙传外卖快递代取群”里,就开始热闹起来。这是一个300多人的大群,里面都是浙江传媒学院的大学生们。昨天下午6点多,Fern姑娘发出消息:“求代拿弗雷德快递到S楼B区上楼”,过了三分钟,她就发了“找到”的消息。

“显然有愿意帮忙的小伙伴私信了她。”群主孙同学是浙江传媒学院在校大一学生,他告诉记者,这个群刚建立不久,大学生如果有快递外卖找代拿的需求,会发在群里,如果有人正好看到并且方便的话,顺便帮忙代取快递或者外卖,还能收取一定的费用。

孙同学介绍,收费标准刚开始是个人自定的,后来为了防止恶意要价,自己在群里统一收费标准,规范了市场价格,他还列了一张表,各个寝室楼按照相应的距离合理地明码定价。没想到,一下子就涌入了更多小伙伴,发展到了现在这个规模。

记者在这张表格上看到,代取快递费最低3元,最高15元,最贵的是代买喜茶,最高20元。也就是说,一杯芝芝莓莓32元,算上代买费之后总价最高达52元,这个价格几乎可以买两杯星巴克了。

孙同学告诉钱江晚报记者,在下沙大学



城内,类似的代取服务模式几年前就有了。而浙传的外卖快递代取群也不止自己这么一个。需求有多旺盛?以孙同学为例,在这个337人的群里,这段时间是“淡季”,一天自己能接个一两单,不过,去年双11,两天的时间他挣了200元钱,平均一天100元。

杭州许多大学一到饭点,学生宿舍门口的外卖架上就会爆满。

外卖送上楼是个商机

为什么包括大学生在内,愿意选择花钱找别人帮忙,也不愿自己出门去取快递外卖?一位大学生坦白地告诉钱江晚报记者:“走下寝室楼,再走这么远的路去拿快递或者拿外卖,觉得是浪费时间,很没必要。”

物流专家赵小敏告诉钱江晚报记者,除饿了么之外,其他同城配送公司都会推出类似的上楼服务。“这是一种新的生活方式带来的新模式,业内秉持着支持的开放性心态。”赵小敏表示,刚推出时也许会在一定争议,比如食品安全等。不过,随着可溯源等技术的发展,同时挂钩信用平台等,接下来大家的顾虑或许就会慢慢被打消。

据专家预计,包括快递柜、外卖柜、冷柜、上楼服务等各种形态的共享合作中心,今年下半年或将陆续推开,明年或将在全国大范围推行。

拍照怪兽 P30 系列开售, 10 秒销售额达 2 亿元

华为:“最晚明年手机销量要做全球第一”

本报讯 昨天,华为在上海召开了发布会,正式推出了华为 P30 系列,3988 元起售,512GB 版本的 P30 Pro 价格为 6788 元。这款配备 4000 万像素徕卡四摄的拍照怪兽,拍摄夜景和人物都很出色。之前在天猫“盲定”预售阶段,10 小时就刷新了天猫手机新品预售纪录,半个月内有超过 320 万人在天猫搜索这两款新品的关键词。昨晚开售后 10 秒,华为商城销售额突破 2 亿元。

华为 P30 被称为拍照神器,之前在海外发售时,曾引发彻夜排队。“华为 P30 和 P30 pro 不仅是显微镜,还是一部望远镜。”为了展示华为 P30 的出色拍照能力,华为消费者业务 CEO 余承东说,自己晚上 11 点跑步时用华为 P30 拍摄的深圳夜景,发在朋友圈,很多人问是不是用专业相机拍摄的。

在发布会后的媒体采访中,余承东说, P30 上市后销售远远超出预期,基本各个国

家都卖断货,“海外已经供不应求”。他表示,华为手机的市场份额每个月、每个星期都在提升。余承东笑称,按照这样的势头,今年有可能做到全球第一,不过“明年成为全球第一的可能性比较高”。

根据华为最新发布的年报,2018 年消费者业务收入首次超过运营业务,达到 3489 亿元(509 亿美元),同比增长 45.1%,在整体收入中占比达到 48.4%。 本报记者 张云山