

万能小哥

“转塘这里学校、公司挺多的，租客也多。我三四天就能熟悉路线，现在每天送120单打底。”邵兵兵挠了挠头，有点不好意思地笑了，“不是自吹，这个单量在杭州也算挺牛的了。”

4年前，邵兵兵是“横扫”东阳义乌两地的外卖大神，每天平均能跑120多单，被大家封为“单王”。赚到第一桶金后，他买了车，2019年还在义乌开起炸鸡店，被钱报报道后，点燃了许多人的梦想。

为什么邵兵兵现在会出现在杭州，又送起了外卖？

本报记者 陈婕

送餐状元转行开炸鸡店 遇上疫情无奈歇业

邵兵兵是名95后，话不多，性格腼腆，在东阳做骑手半年不到就成了全国单王，到义乌两个月又成了当地单王。2017年被平台评为全国送餐状元，当时还上了热搜。

2019年，他用跑单的收入在义乌开了一家炸鸡店。彼时，邵兵兵和妻子的第二个孩子尚在腹中。“现在，老大已经读幼儿园小班，小的还抱在手上，我的压力不小。”他说，过去这一年，受疫情影响，再加上利润不如预期，炸鸡店无奈歇业。

“第一次做生意，失败了可以重头再来，何况我还能跑单。”邵兵兵告诉记者，开店基本全年无休，工作时间很长，碰上送餐高峰期，单子一多，就算骑手不催，自己心里也是火急火燎的。

归来依旧是单王 一边送单一边找机会

炸鸡店关停后，邵兵兵在老家休息了几个月。去年底他来了杭州，成了一名美团众包骑手。

“有朋友和我说，杭州的骑手收入更高。我比较了一下，真的是这样。”邵兵兵说，杭州的专送骑手，如果每个月的总单量达到一定数量，一单收入7元，而在东阳同样的工作，一单收入只有4元。而且，杭州的外卖平台是24小时可以接单，在东阳，凌晨2点外卖平台就打烩了。

在老家安顿好妻子孩子，邵兵兵只身一人来到杭州，成了转塘附近的一名外卖“夜行侠”。之所以说他“夜行侠”，因为他专门在晚上送外卖，每天下午5点上线，一直忙到第二天凌晨。

“我喜欢夜班，晚上骑手少、车少，竞争没有白天那么激烈。而且夏天到了，晚上跑单更凉快。”

相较于白天，夜间的外卖单量必然会少一些，邵兵兵怎么保持“单王”称号的呢？

“路线规划很重要，手上挂的单子最好是顺路的。如果都是近距离的，半小时配送七八个顺路单没问题。”邵兵兵跟记者算了算，一小时送15单，就能赚100块钱。

邵兵兵觉得，骑手还得学会了解用户需求、市场爆品，甚至学会选址。在杭州，奶茶店的生意普遍较好，尤其是选址好的店，订单接到手软。不久前，妻子也来到杭州，在一家奶茶店找到了工作。

任何时候从头再来都不晚。邵兵兵计划，眼下专心赚钱，再过两年，把老大接到杭州读小学，找到好的机会还会再开店创业。

邵兵兵说，骑手这个职业永远是自己的退路和保障，在自己没有选择的时候能托自己一把，让自己打拼起来很安心。

曾因“送餐状元”上热搜，后来在义乌开炸鸡店这个95后小伙今年来杭州跑外卖了，他说：

跑在路上很安心 任何时候从头再来都不晚



携程社区数据显示：毕业生出游，超七成人爱带上汉服、手办 暑期游，“Z世代”的玩法与众不同

本报讯 本周，大部分中小學生都将迎来期末考试，之后便是愉快又悠长的暑假了。暑假去哪儿玩？怎么玩？各大在线旅游平台的大数据已经给出了初步答案——正如不少人预计的，这个暑假，国内游很火，而以“Z世代”（指1995~2009年间出生的人，又称网络世代、互联网世代，统指受到互联网、即时通讯、短讯、MP3、智能手机和平板电脑等科技产物影响很大的一代人）为代表的年轻一代，正在扮演着越来越重要的角色。

携程数据显示，截至6月21日，平台暑期游搜索量环比上升249%。热度上去了，出行成本随之提高。携程相关负责人表示，从近期数据来看，今年暑期（7月1日~8月31日）机票均价已达到1150元，相比2020年、2019年同期分别上涨93.6%、25%。随着暑期的临近，未来一个月机票和各类旅游产品价格可能继续上涨。

随着高考结束，“毕业旅行”热度值拉满。携程数据显示，6月9日高考刚结束，携程App上“毕业旅行”搜索量就比6月8日上升120%。偏爱同龄组队的00后、10后学生群体成为新兴旅游消费主体，达到30.1%。

随着“Z世代”开始扮演越来越重要的角色，毕业旅行也呈现出和以往不同的特点。携程数据显示，在高考毕业生客群订单中，家长带领出行的亲子

游订单只占到9%左右。

在玩这件事上，“Z世代”的想法也更独特。携程社区数据显示，有趣、出圈、记录成为毕业旅行的关键词。有超七成毕业会和心爱的“小物件”结伴出游，包括汉服、摄影镜头、云台、手办玩偶等。他们通过照片、短视频等方式记录毕业旅行，再上传携程社区，把有趣好玩的内容分享给大家。

同程旅游今年主推的毕业游线路包括了不少网红城市，同时，在毕业游产品设计方面加入了更多年轻人喜爱的元素，例如“剧本杀”、真人CS、篝火晚会、户外烧烤、海钓等。

年轻人喜闻乐见的“盲盒”也被运用到了暑期游促销中。比如携程推出了“吃、住、玩、飞”四类盲盒，涵盖美食、住宿、门票、机票等板块。其中，美食盲盒是携程首次推出的盲盒新品类。盲盒沿用不约可退原则，只要开出的产品不满意且未主动收下，可全额退款。

记者了解到，门票类盲盒售价为5.58元，美食类盲盒价格为7.78元，机票类盲盒价格为99.8元。其中，机票类盲盒覆盖北京、上海、武汉、西安、拉萨等全国9个热门出发地、百余条热门航线。门票类盲盒则可开出包括上海海昌海洋公园、三亚亚特兰蒂斯水世界、太湖龙之梦动物世界等在内的多个热门景点门票。

本报记者 马焱

“小棉袄”助银发族成为“数字达人”

本报讯 “上了一节课，才知道手机还能干这么多事情。”家住杭州城西的92岁熊奶奶，原以为手机只有两个用处——打电话，看天气预报和新闻。今年4月，熊奶奶第一次听说小区里有“小棉袄”课堂，带着好奇心上完第一堂公益课，她开心地告诉志愿者：“我学会了用手机支付。”

网络购物、网上预约挂号、手机移动支付……当大多数人正在享受科技创新带来的智慧生活便利之时，许多老年人面对的却是数字鸿沟的尴尬。帮助

“银发族”努力追随时代的脚步，“幸福里小棉袄”课堂应运而生。据了解，这是阿里巴巴“小棉袄”计划、绿城服务以及浙江幸福里公益基金会联合组织的公益行动。在杭州，首期已有30个小区开办了“幸福里小棉袄”课堂。从5月至今，先后有500余名老人上了“幸福里小棉袄”的课。

6月23日，在杭州翡翠城小区的首期结业现场，已经完成第一期培训的老年人都拿到了一个“数字达人”证书。

本报记者 祝瑶