

# 看杭州95后外卖小哥如何打破职场天花板

## 从小哥到队长、副站长、站长,一路逆袭成为管理三百号人的配送经理



95后外卖小哥牛明智

本报记者 陈婕

牛明智是95后,别看年纪不大,但是在外卖这一行,他已经是带过很多徒弟的老师傅了。2017年独自从老家湖北黄冈来杭州打拼,从一名普普通通的外卖小哥做起,队长、副站长、站长,一路逆袭。在得到人社部门备案认可的的职业认证后,去年下半年,他正式转岗成为配送经理,管理着三四百名小哥。

“前几天杭州一直雨雪不断,节后返岗人手不足,所以特别忙。”工作日的下午3点半,牛明智刚刚吃好午饭,他说,今年是晋升配送经理的第一年,要撸起袖子,加油干。

### 打破“职场天花板” 一路晋升的秘诀是什么

2017年,牛明智辞掉了厨师的工作,一个人沿318国道骑行。花了两个月的时间,骑行4000多公里,从武汉骑到了拉萨,最高到达过海拔5000多米。当年下半年,他来到杭州,“刚开始有些迷茫,后来想着自己喜欢骑行,就做了小哥。”在牛明智看来,外卖小哥这个工作跟骑行有一些相通的地方。“不管天气如何,每天骑着车在路上,都考验个人意志。”

凭借出色的跑单效率以及名列前茅的好评率,牛明智很快就从骑手做到队长、站长。从2018年到2020年,牛明智辗转担任了金沙、临平、仓前、黄龙等多个站点的站长工作。2020年12月,牛明智成为全国首批20名获得职业技能等级认证的“网约配送员”之一,这份经杭州高新区(滨江)人力社保局备案的职业认证,让他有机会享受包括政府培训补贴、杭州市积分落户加分和个人所得税专项抵扣等在内的技能人才政策。去年10月,牛明智成功晋升为配送经理,管理着杭州拱墅区、滨江区、萧山区的多个站点、350多人,这让他对自己的职业发展更多了一份认同感和使命感。

一路晋升的秘诀是什么?“从事任何工作都是一样的,首先,认真去做,其次,想办法做好。”牛明智说,把自己的工作做好之后,再去协助他人,渐渐地

### 完善劳动报酬保障 小哥们职业幸福感更高

牛明智告诉记者,在杭州,外卖普及率高,一分耕耘一分收获,小哥们的收入普遍不错,获得感很强。更值得一提的是,这两年,小哥们的职业幸福感也越来越高了。“举个例子,前两天的大雪天,小哥配送超时免责;日常超时也不再是按单来考核,算的是一个月内整体超时时间;得到差评也有申诉机制。”牛明智解释。

据介绍,饿了么履行最低工资保障,要求全职和兼职骑手收入分别不低于地方最低月工资和地方最低小时工资标准,并对法定节假日及其他节假日设立明确的补贴机制。特殊配送场景,如恶劣天气、冬季寒冷天气、夏季高温天气、夜间有额外跑单补贴。较难配送的订单,如:重量过重、件数过多、金额过高的订单等也有补贴。

在一些复杂的配送场景,例如暴雨、道路临时管制、送餐慢、联系不上顾客等,自动匹配灵活配送时



工作中的牛明智

就会发现,自己有能力去从事更重要的岗位。

就在昨天,饿了么发布《2022蓝骑士发展与保障报告》。《报告》显示,2021年共有约114万骑士通过送外卖获得稳定收入,这一人数较去年显著增加。外卖配送是一个低门槛、需求大、收入相对有保障的工作,也是许多外来务工者的“进城第一份工作”。一份面向5万名蓝骑士的调研问卷显示,7%骑士将其作为踏入社会的“第一份工作”,超过四成骑士希望一边跑外卖,一边寻找留在这座城市的其他工作机会。2021年共有10203名蓝骑士报名参加“网约配送员”职业培训,骑士的职业上升通道被进一步打通。

间。当出现突发情况时,骑士也可以申请增加配送时间。此外,逐步取消对骑士的逐单处罚,改为一定时间周期的率值考核。对非骑士原因造成的配送问题,以及天气异常等情况,对相关考评做剔除处理。

目前,饿了么已经成立全国首个蓝骑士党支部,在有关部门指导下,配送站升级为骑士党群服务站,组织骑士聆听党课教育,开展志愿活动。目前全国已有约3000位蓝骑士亮明党员身份。职业有成长,工作有收获。可以看到,送外卖真正成为了新业态劳动者创造美好生活的“蓄水池”。

“如果没有做骑手时候的实际经验,没有当时参加‘网约配送员’初级职业培训积累的基础知识,我一定干不好现在的工作。”牛明智笑着说,“希望公司能继续给我们提供更多的培训机会,从初级职业认证到中级、高级‘网约配送员’,我还有很多想要学习和成长的方向。”



### 玫瑰价格有点“任性” 这些鲜花“平替”吃香了

本报讯 生活不止柴米油盐酱醋茶,买菜的同时还能捎把花。最近鲜花行情如何?前两天,钱报记者逛了一圈吴山花鸟市场,并从店老板口中了解到,随着鲜花供应量变大,玫瑰价格有些“任性”。例如,普通的红色玫瑰,上涨了3元左右,而其他品种的玫瑰价格也出现了变动。

在鲜花批发行情APP上,网友小白发现,今天单头玫瑰卡罗拉的批发价在89.9~164元/扎(20枝),珍爱121.6~149.1元/扎(20枝),“价格确实不算便宜。”

“好品质的玫瑰价格高,像C级的玫瑰目前进价都在10元/枝以上。有老板说,这是20多年来没遇上过的高价。”一位在昆明从事鲜花生意数十年的老板表示,玫瑰、百合一直是节日市场的主力品种,今年主产地昆明阴雨连绵,气温较低,对鲜花的生长造成一定的影响。

受上游影响,下游市场的价格也出现了较大的变化。一些电商平台、线下花店,玫瑰花束价格出现了不同程度的上涨,几乎是平时的2~3倍。在这个过程中,不少消费者将目光投向价格更亲民的小众花材,讲究实惠的消费者倾向于选择“平替”鲜花。

据了解,盒马的小苍兰、郁金香、洋牡丹的销售已经开始上扬,预计还将迎来一轮高峰。盒马花园采购负责人履言预估,近期这几款热门的小众鲜花不涨价,跟平时一个价格,销售量有望比平时翻一番。截至2月11日,线上预售比去年同期已经增长了459%,从预售情况来看,200元以内的花束销售颇为火爆。

盒马表示,虽然传统的礼品花束形态和玫瑰百合花材仍然是主流,但鲜花消费市场近年来也发生了一些变化。

“我们发现,除了特殊的节点会跟随整个市场做大的销售爆发,用户在盒马买花的消费习惯越来越趋于日常化,像买菜一样买花的习惯正在逐渐养成。”盒马花园采购负责人履言说,从2020年到2021年,盒马的花束和鲜切花的销售占比,从7:3变成了5:5。

随着生活消费水平的提升,“悦己”消费理念的养成,鲜花消费正在进入“快车道”,譬如,在一线城市,普通用户越来越喜欢随时、随手购买鲜花,而非拘泥于一些传统和特殊的节日。 本报记者 祝瑶