



小哥节送清凉线下活动开启,第一站古茗茶饮定安路店

小哥们说:喝了这一杯,还能再多跑几单

本报记者 顾喆翡 本报实习生 郭康 文/摄

“免费喝奶茶,有这么好的事情?”满身大汗的美团小哥刚一进门,就收到了古茗茶饮定安路店店长递上的一杯冰奶茶,忍不住问出声来。

昨天下午1点,杭州实时气温再次突破40摄氏度,太阳晒得人头皮发麻,点冰奶茶的顾客明显多了很多。门店里,来往频次最密集的就是外卖小哥。

“最近外卖单量比较大,经常一下子来几十杯,我们能做的就是加快速度,尽量不让大家多等。”店长一边给小哥们送奶茶,一边说,“这几天这么热,我们在外面待一会都受不了,小哥们天天在路上跑,确实很辛苦,也真的很感谢他们让我们的顾客喝到奶茶时冰块都还没有融化。”

在这一段“非常的日子”里,小哥们匆忙的身影成为了一道特殊的风景区。昨天,钱江晚报联合古茗茶饮启动小哥节“送清凉系列”第二弹。外卖最高峰的下午茶时段,我们在古茗定安路店准备了免费的奶茶、小哥节特别订制周边,为来去匆匆的小哥们送上一份惊喜。



小哥拿到了免费的冰奶茶,连声说谢谢

想在杭州安个家,天再热也想多跑几单

刚刚送完一单,黑龙江小伙刘海峰有了短暂的休息时间,边喝奶茶边和记者聊天。

刘海峰来杭州五六年,做好几份工作,相比之下他觉得送外卖的薪资收入还算不错,只是太辛苦。“我女朋友之前也和我一起送外卖,实在太辛苦了,现在打算转行了。”说起女友,他有些腼腆,“我也想在杭州安一个家,杭州很不错,

接触到的商家和客人都对我们很友好。现在我的目标就是努力跑单,努力攒钱。”

“这么热的天,说实话我们平时都舍不得买奶茶,最多买瓶水喝,跑单攒钱不容易。”

正说着,刘海峰的手机响了,他赶紧看了一眼,向店长点头示意,“谢谢啦,喝了这一杯,我还能再多跑几单。”

早上6点到晚上10点,最高记录80单

孙路森揉了揉被汗水灼痛的眼睛,接过了赠送的奶茶,“感谢感谢”他说的最多的就是谢谢。“我做了4年外卖骑手,今天从早上6点开始跑单,一直没有下线,还没有时间休息,一般会跑到晚上10点,基本上一天能接七八十单。”

看得出来孙师傅对古茗茶饮定安路店很熟悉。“这家店可以接水,我常常来接水喝,没想到今天还有奶茶送,大惊喜!”

聚集在门外的骑手小哥们也围了上来,挑选自己心仪的饮品。“我喜欢甜一点儿的”“我可以拿一根数据线吗?”大家七嘴八舌地议论起来,“这个冰袖不错,遮太阳很凉快”

“我能带一些奶茶给同事们吗?”有的小哥边喝奶茶边拍照:“我得赶紧发给站点,让同事们来喝。”

取了奶茶的小哥们不好意思挤在店里,生怕耽误门店生意,就在门口的树荫下,大口大口匆忙喝完。“赶紧喝完去送下一单”,他们笑着说。

朴实的笑声也感染了周围的群众,也主动为小哥节“吆喝”起来,招呼起门口还在张望的小哥们,“赶紧赶紧,来喝奶茶呀,免费给你们准备的!”

两个小时的线下活动,准备的冰饮全部送完,仍然不时有取外卖的小哥进店。

烈日下的奋斗者们,为了梦想和生活继续奔忙,我们也将继续关注身边的小哥们,关注身边的奋斗者。

第一次来杭州农村,他“惊呆了”

马来西亚小伙把临安白牛村“搬”回老家

2019年,一位外国小伙来了一趟杭州农村,回去就琢磨起一件事——怎么才能把整个村“搬”回老家。上周五,故事的主人公,身在马来西亚柔佛州的华人小伙 Eddie Mok,在越洋视频电话里用流利的中文与钱报记者聊起了他的故事。

差评给了他创业灵感 想把白牛村“搬”回老家

几年前,Eddie的好兄弟结婚,在网购平台购买了一些婚礼用品。但快递慢得出奇,婚礼结束后一周,新郎才收到婚礼当天要用的领结。于是,他萌生了改造马来西亚物流业的梦想。

2017年,Eddie创办了一家类似菜鸟驿站的快递柜服务商,期望切入快递服务来逐渐改变快递行业。创业两年后,Eddie收到了一份来自中国杭州的邀请——一个免费参加eWTP阿里巴巴全球创新与发展倡议计划(AGI)培训的机会。

第一次来到坐落在群山环抱之中的浙江临安白牛村,Eddie和其他学员一样,被中国数字化乡村的真实样子给惊呆了。走进白牛村,Eddie发现村里人都在为小小的山核桃忙碌着。家家户户盖起大房子,村里还有许多年轻人,眼前的一切完全颠覆了Eddie对农村的认知。

Eddie这才知道,这个小山村,开着大大小小68家淘宝店,村民从2007年起通过淘宝销售山核桃等农产品,十多年间平均收入翻了三倍多。“数字化”与“山核桃”的碰撞,让白牛村成为了中国最具代表性的“淘宝村”之一,也让Eddie看到年轻人为一个村落带来的可能性。他有了更直接大胆的念头——把临安“淘宝村”复制回马来西亚农村。

把土特产送到城市 复制村淘帮助了15万人

回到马来西亚后,Eddie将原先的快递柜服务进行了升级,并把它们送到了农村。名为Parcel Lockers的快递柜,类似国内的菜鸟柜。此外,Eddie在农村发展了“乡村合伙人”。与国内的“农村淘宝”模式类似,这些乡村合伙人往往是村口的小卖部店主,他们接受了短期培训,可以帮村民网购、寄件、收件。

同时,Eddie也想办法把村里的土特产卖到城里去。Eddie和团队尝试用“拼团+快递柜”的方式,将农产品卖往吉隆坡。Parcel365在很多公寓小区内设置了快递柜,不少用户都下载了App。“金马伦高原的农产品会上App内的广告,居民们可以拼团购买。”

目前,Eddie和他的团队帮助村民上线的农产品已经有近1000种,共计帮助15万村民进行农产品的销售。为了更好地跑通农村淘宝的模式,最近,Eddie联合马来西亚的高校进行电商人才的培训,让更多专业的年轻人加入到农村淘宝模式中来。2019年以来,从在农村设立智能快递柜业务起步,逐渐发展到帮农民购物、帮农民售卖农产品,并在马来西亚9个地区发展壮大,最终形成了“马来西亚版的农村淘宝”。

“如果我没有参加阿里巴巴eWTP的课程,到现在,或许我还在死磕物流。”Eddie坦言。

2022年7月12日,AGI开设新一届的亚洲班,这个培养了Eddie Mok的培训班将在菲律宾、印尼、马来西亚等地招收600名企业家,更多像Parcel365这样的公司正在被孵化的路上。

本报记者 祝瑶

