

女神节前夕,杭州跑腿小哥们在各大购物中心打卡暴走

有位小哥一天送出400单

清一色是化妆品礼盒

本报记者 陈婕

杭州小哥张月振最近很忙,忙着逛街。湖滨银泰、万象城、来福士、滨江龙湖天街……杭州的这几个购物中心,他几乎每天必打卡。“尤其是女神节到了,你看,刚刚送了一个迪奥的礼盒。”

从武林银泰出来,骑上三轮车回营业部,领完公司美团颁发的十年服务奖,巩雪龙又匆匆赶回银泰。“今天接到的单子几乎全是化妆品礼盒,有三四百个,真的忙晕了。”跟张月振不同,顺丰小哥巩雪龙则常年驻扎武林银泰,穿梭在各大柜台。

有人说,没有人能每天去商场逛街,除了小哥。

今天就是女神节,线上下单,再呼叫小哥取送,机智的消费者正在开辟过节送礼物新路径。

女神节送什么

小哥一天取走20支口红

张月振从老家河南到杭州当小哥已经三年了,跟绝大多数给大家送餐的小哥不同,他是一个全城跑腿的小哥,除了配送,还可以提供帮买服务。

“但凡有节日,都是我们最忙的时候。”张月振摸清了这行的规律,需要跑腿小哥的,往往是嫌线上买的东西发快递太慢,或者节日前临时购买的礼物。愿意花钱喊小哥去取送的,多少带着着急,很多男生没时间,小哥就成了他们的分身。

跟送餐小哥按照单量来算不同,张月振这样的跑腿小哥主要是看里程。“往常每天想要跑到200公里,需要忙到晚上10点之后,这几天我晚上七八点就已经达到200公里了。”

张月振说,三八节现在叫女神节,是上半年最重要的节日之一。“送礼物的基本是男性,收礼物的除了年轻小姑娘,越来越多的妈妈也是过节客户主力。”

给女神送点什么好?张月振说,鲜花蛋糕自然是标配,越来越多人还会再搭配上一支口红。张月振记得很清楚,去年的女神节当天自己一口气送了20多支口红。

“买口红,得说清楚是哪个专柜的哪个色号。”跟不少男性相比,张月振显然算是懂的,“999就不会出错。”

张月振还清楚地记得,自己第一次走进商场买的口红,色号就是迪奥的999。“柜姐看到我跟她打招呼,先是愣了一下。”张月振说,当时自己刚跑单不久,买什么口红也不大说得清楚,只能把顾客的电话给柜姐直接沟通,这才搞定。

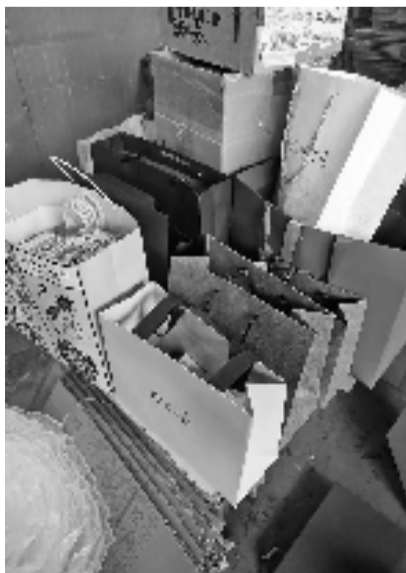
现在,张月振不光会买口红,“衣服也很会买了。”张月振笑着说。



快递小哥每天在商场暴走



小哥张月振在帮客户打包礼物



商场堆满了等待打包的礼物

忙到哪种程度

帮着柜姐一起给礼盒打包

巩雪龙是2011年入职顺丰,大概3年前开始走进武林银泰,专门负责这家商场的顺丰业务。因为出色的表现,他现在已升任小组长,带着6名小哥,每天在武林银泰暴走。

早上7点去网点,分货理货之后,上午10点前赶到武林银泰,“他们几点开门上班我就几点到,他们下班我们也收工了。”巩雪龙告诉记者,跟小区送件不同,在商场里服务以收件为主,“顾客在某个柜台下单买东西,我们负责快递送到顾客指定的地点。”巩雪龙解释。

日复一日,巩雪龙练就了一个本领,商场的每个楼层有哪些专柜,专柜有哪几名柜姐,甚至柜姐的电话,他都能背得出来。

“平时我一天大概要取180单,上周开始,每天差不多增加到200多单,这星期这个数字变成了三四百。”巩雪龙告诉记者,每次过节的前几天,都能迎来一波业务小高峰,“尤其是需要送礼物的,提前看好,下单,再快递送过去,刚好赶上过节。”

巩雪龙说,再叠加上商场促销,真的是忙碌加倍。“顾不上吃饭喝水,帮着柜姐一起给礼盒打包。”巩雪龙笑着说,“不过可能我的蝴蝶结没有她们系得好。”

立下一个小目标

给老婆买一套护肤品

这几年,单子越送越多,小哥们干劲越足。

“每个节日都要爆单,节日送礼消费方面,大家出手越来越大方了。”张月振解释,刚开始,不少人会送11朵、33朵鲜花花束,现在99朵已经司空见惯。

巩雪龙也是同样的感觉,“海蓝之谜、莱珀妮的礼盒,五六千元、六七千元的都有。”

另外,跟往年相比,今年大家对于节日的期待似乎更早了。“以女神节为例,最开始是节日当天,前两年是节前一天开始,今年我们感觉提前一周就开始忙了。”张月振说。

商场人头攒动,小哥们进进出出。不光如此,张月振的单子里还包括帮公司送文件,给市场送样衣,替餐饮店送原材料……

种种迹象都表明,消费正在复苏,大家的消费信心回来了。

张月振算过,今年2月14日当天的跑单工资再算上平台补贴等,自己赚了1000多元。“今年女神节预估热度还要高,争取能跑到1500块钱。”张月振给自己立下一个小目标。

巩雪龙已经打算好了,女神节当天,要给老婆买一套护肤品,“跟刚领到的十年服务奖奖品一起送给她,她开心,我就高兴。”