



好兄弟搭档跑腿

什么样的青春最美丽呢？对于25岁的周益挺来说，美丽的青春就是敢想敢干。去年8月，周益挺与初中同学林亮亮、郑江南一同开办了 阿鬼跑腿 ，为柳市居民提供代购、代送、代缴费等一条龙服务。他们要用青春的脚步来开创美好的未来。

这三人都 是土生土长的柳市人，脑海里装着一张柳市地图，对街头巷角都很熟。林亮亮说，进入这一行业的门槛较低，一个人、一部电动车、一些零碎时间，一家跑腿公司就成立了，他们还 算好的，在大兴西路附近租了个车库作为办公点，而很多跑腿公司连办公点都没有。

好兄弟变成了 生意搭档。林亮亮说，对于这种关系的变化，他们适应得很快，接到生意，谁有空就去跑，大家都知道跑腿不容易，相互之间多了一份关怀。

跑腿公司怎样才能 跑得快 呢？

跑腿这行看似商机无限，做起来并不容易。 干这行收入怎么样呢？ 记者问，林亮亮说，比较忙的时候，每天大概有60单，因为人力限制，业绩难以上去，即便他们都趴在工作上，收入也不高。

我收费一般是13元起步，按里程分等级，每一等级加5元钱。 周益挺说，柳市不大，但交通比较拥挤，一个单子要跑个把小时，赚这点钱其实不划算，所以他们仔细考虑过公司的运营问题。

三名跑腿搭档在 服务质量和用户体验下过功夫，他们认为：得在第一次跑腿服务中，就赢得顾客的心。 我们通过 与商家、企业捆绑合作的形式进行送件。目前，我们已与 阿土婆 私房菜、古月蛋糕等商家达成了长期的合作。 林亮亮说。此外，他们还认为跑腿公司的商业模式创新难，同质化严重，应挖掘自身优势，在某一领域中抢占先机，才能让跑腿公司 跑得快 。 现在我们也是摸着石头过河，不断探索不断总结经验。周益挺说。

阿甘跑腿公司是柳市另一家颇有名气的跑腿公司，负责人阿甘告诉记者，现在的跑腿生意难做，这一两年间，跑腿公司如雨后春笋一样冒出，同质化竞争严重。

好兄弟合办跑腿公司
想要跑得快
还得下苦功

单子通常来自于网络、朋友宣传，以及靠优质服务赢得的回头客。 周益挺说，其实做这行，不论哪家公司最辛苦的都是跑腿的人，风吹日晒雨淋的，驾车不慎还有被撞的危险。他们既是老板又是跑腿人。这时，三人望着彼此黝黑的脸，笑了。

跑腿公司的优势很明显，能随时去取件，比快递的速度更快。接到订单后，他们往往没有细问顾客详细信息，自己垫钱买东西，送到后再拿钱，靠的就是诚信，但有时也会遭遇跳单的尴尬。今年年初，林亮亮接到一张送蛋糕的单子，他送到目的地后，给这名顾客打了好几个电话，对方硬是没接，这样的事情，周益挺也遇到过。 无奈之下，只能退单，不但没有赚到钱，还赔了垫付的钱。 周益挺说，遭遇这样的事情，心里很郁闷，好在有同甘共苦的兄弟来开解。

跑腿辛苦，年轻人不愿吃苦，跑腿公司很难招人，这在某一方面也限制了一家跑腿公司的发展。另外，通过跑腿公司都没有清晰的市场定位，看到什么赚钱，都一拥而上，这就要求是跑腿公司要对自身的情况有一个清晰认知，确定目标人群，以便提供个性化服务。 阿甘说。

冯晓明文 / 摄



现代人生活节奏快，忙得没时间去买蛋糕、订位置、缴水电费，有人瞄准了这个商机，跑腿族出现了。近年，柳市涌现出胜鹰跑腿、阿甘跑腿等跑腿公司，这个市场不断有 前辈 离场，又不缺新人涌入。去年8月，三位昔日同窗成了生意搭档，他们共同组建了阿鬼跑腿公司。跑腿公司如何才能 跑得快 ，他们正摸着石头过河。

跑腿公司推荐

- 阿鬼跑腿：18324272583
- 阿甘跑腿：13706602310
- 宜家跑腿：61601995；15067777189
- 宜购跑腿： 62520119
- 胜鹰跑腿：61616789
- 信誉跑腿：15067772150；15869657595
- 诚信跑腿：13588947727；13615771036
- 飞毛腿跑腿：62551314；15170797766

电器城旁有家夫妻摊
一个下午能卖四五百个咸菜饼

早就听闻，电器城报刊亭旁有家夫妇摊位卖的咸菜饼不错。上周，我在微信朋友圈 里发帖询问这家的咸菜饼好不好吃。不想很多尝过的人都说，不吃你会后悔的。

电器城旁车水马龙，客流如织。但我很快就找到了这家夫妻摊，这可不是我运气好，而是小摊飘出的味道实在太香了。

小摊前站着一对中年男女，他们约摸五十多岁。男子姓周，家住横带桥西岸村，站在他旁边的是他的爱人。周师傅重复着揉面、包馅儿、压平等动作；周师母不停地给油锅里的咸菜饼 翻身 ，装袋、收钱也归她管。夫妻俩动作熟练，配合默契。作为一旁等待的食客，我特别留意了夫妻俩作咸菜饼的过程。

周师傅夫妇动作很快，虽然食

客很多，但等待的时间并不长，约5分钟，我也抢到了一个咸菜饼。

一口下去，劲脆的面皮里裹着的咸菜在舌头上跳动，爽口至极。再一口下去，鲜嫩的猪肉和富有嚼劲的虾皮在舌尖翻腾。吃完一个，唇齿留香，心中大呼 好吃 。于是乎，边摸口袋边喊：周师傅，再来一个。

听到我的赞许，周师傅很高兴，他告诉我，别看他的小摊位不起眼，一个下午能卖出四五百个咸菜饼，套用最近流行的广告语就是：根本停不下手。

我乃一介草民，深知民以食为天的道理，分布在坊间的美味小吃，一不小心便让你感觉到民间饮食文化的博大精深，并触动了灵感，让我提笔写下感受：如果把各路商人齐聚电器城做买卖比喻成一场战役，那么周师傅的咸菜饼就是为前方战事输送的弹药，电器城的忙碌是难以想象的，既然前方 战役 打得热火朝天，作为后方弹药 又怎能袖手旁观呢？ 李旭朝文/摄

