

从“免费跑腿”到开发APP让你挣外快 跑腿公司“贴钱”比拼谁跑得快



跑腿业不缺乏竞争的对手,只不过今年竞争更为激烈。就在最近,跑腿业就发生了两件事,先是713跑腿公司宣布,与商家合股搭建O2O外卖平台,接着,5名大学生合力研发跑腿软件,欲实现人人跑腿。

如果你还认为,跑腿是个体力活,那就out了,在互联网+已成燎原之势的今天,跑腿业即将进入技术活PK阶段。

□记者 田妙联 实习生 夏欣慰 陈君璐

跑腿费较3年前每单下降近5元

713跑腿公司成立的2011年,还是散客的市场,那时的跑腿公司没有很好的装备,也看不到O2O外卖平台。

713跑腿的高增长时期,其实正好是私家店主、掌上微商的爆发期,据业内不完全统计,我市微商已达1万多人,私家店主已超300家,加之传统实体店急需连接线上市场,进一步催热了上门服务需求。跑腿业迎来了新的增量市场。

城区东塔路一家知了店老板

李品美说:懒人越来越多了,现在每天跑腿单有50多个,同比增长30%,占销量的10%。越来越多的实体店加入外卖队伍,与跑腿公司展开合作。

不过,跑腿公司增加的速度也不逊于外卖市场的增长速度。据了解,去年,我市跑腿公司共计20余家,但今年已达30余家。

竞争者众,价格战难免。跑腿公司越来越多了,6元一趟,10元一趟,15元一趟都有,雾里看花,难

挑选。城区一家餐厅老板施晶晶在推出早餐外卖之前,分别咨询了7家跑腿公司,发现跑腿公司开出的价格悬殊很大。

干了8年跑腿工作的永康人跑腿公司负责人胡先生介绍,3年前,跑腿价格多在15元一趟,现在市场上普遍在8-15元,其中以10元居多,按此推算,跑腿费较3年前已下降5元。

那些出5元、6元一趟的,多半是刚入行的新手。胡先生说。

变身 店小二 免费为顾客跑腿

跑腿这个活,别看现在市场热闹,几年后能活下来估计也没几家。行业比拼的还是效率。

713跑腿公司负责人施益新说,同样的配送半径,A公司的一个跑腿员,一天配送10单,B公司能配送20单。在人力成本相同的情况下,B公司的效率更高。

因此,跑腿公司要掌控好配送的规模和效率,才能跑得更远。

去年,713跑腿公司变身商家的店小二,专职为商家跑腿,

免收顾客跑腿费。

专职为商家跑腿后,将大大省去通知商家的电话费,等待商家出货的时间,还减少出错率。而免费为顾客跑腿后,商家的客流也直线上升。施益新认为,为商家跑腿不仅更具时效,还能获得长期饭票。

短短两年多,该公司跑腿员从10多人扩增至70人,联盟商家达31家,日均单量近3000单,成为目前我市最大的一家跑腿公司。

现在,公司正加快线上融合,组建了商家联盟微信群,并与其其中8名商家合股筹建外卖O2O点餐平台。

平台前期发展就是赚用户,赚用户比赚钱更重要。施益新表示,对于优先入驻的联盟商家,将给予最大的优惠。

至于优惠幅度有多少?施益新隐晦地说,报价根据行业不同而不同,对于日出单量高的商家,可按市场价的70%优惠。

开发跑腿软件 人人都能当“跑客”

就在713跑腿公司筹建平台之际,永康曼米软件开发有限公司抢先推出了微信外卖平台——永康微点点。

记者关注平台后发现,只要点击微外卖,找到心仪的店即可下单,坐等外卖上门。目前,入驻商家已达140家,其中餐饮类占据70%。

据平台负责人施旭升介绍,平台自4月中旬启用以来,日均订单已达30多单。日前,他们将大部分钱和精力用于开发跑腿APP,欲实现人人跑腿。

施旭升介绍,顾客下载跑腿APP后,不仅可以语音点餐,还可实时查看跑腿在哪儿。

这个APP支持手机定位功能,共连接两个端口,一个是客户端,一个是用户端。当客户发布需求后,与他所在同一个区域且也安装了此APP的用户,就会收到一条推送信息,用户就可随时随地就近接任务,轻松赚钱。施旭升说。

同样的,在比较筛选后,客户可以选择最合适的跑腿员沟通联系,进而完成跑腿任务。

就跟滴滴打车一样,谁有空谁抢单。施旭升说,除正职跑腿员外,有空闲时间的人也可下载跑腿软件,兼职做跑客。

打个比方,你在步行街肯德基,打算向五金城方向走,这时跑腿APP上有单子跳出,刚好与你线路吻合,那你就可以顺路做个跑客,赚点外快。

快速找人帮忙,快速接单赚钱,是我们软件最大的特色。施旭升说,跑腿APP将于8月份进入测试,继而助推公司跑得更远。

今年将增6个全自助加油站 自助加油 渐成主流

记者 王导 见习记者 康华

22日,成品油价格迎来三连跌,跌幅超过每升0.2元。我市城区多个加油站迎来加油小高峰。心细的市民或许发现,在许多半自助加油站内,以往相对冷清的自助加油机前也开始排起了小长队。自助加油在我市推广已两三年,使用状况如何?你会选择自助加油吗?

自助加油渐成主流 持卡率占四成

怎么这么慢呢,旁边的都过了好几辆车了,我们还没轮到。上午10时,九铃东路中石化加油站,来加油的车辆排起了小队。等候人工加油的车主小王看着旁边自助加油机前快速流动的车辆羡慕不已。

与小王一起开进加油站的出租车司机陈师傅,早已自助加好了油。插入油卡,输入密码,拿枪加油,自己操作一两分钟就加好。陈师傅说。

人工给一台车加油的时间,这边自助的三台都好加了。自助加油机旁很少会排队。中石化永康子公司零售管理科科长胡文东说。

也许是看到自助加油的便利,到自助加油机加油的车辆渐渐多了起来。自己动手,方便快捷。车主夏女士说,这次她就加了210.98元的油,还省去了找零的麻烦。

自助加油在国外已经很成熟,操作也方便。顾客不用排队,我们也减少了人力成本。胡文东介绍,我市中石化的加油卡持卡加油率占到了四成以上,使用者绝大多数都是出租车司机。

记者了解到,中石化永康子公司今年自助加油销量已达到2.7万吨,占总销量的27%,比去年的11%增加了16个百分点。

今年将增6个全自助加油站

在胡文东看来,自助加油除了方便车主外,还可以减少车主和加油站之间的矛盾与纠纷,因为全程都是由车主自己操作的。

自助加油正慢慢形成趋势,加油站也正在积极布局自助加油机,拟将进一步覆盖全市。胡文东介绍,目前中石化在我市30多个加油站点中,有自助加油机的占到了80%以上,其中5个是全自助加油站,20多个是半自助加油站。城南加油站也即将进行自助改造。胡文东说,今年他们还会在烈桥、八字墙、世雅等地,增加6个全自助加油站。

不过,全自助加油站并不代表不需要人工。记者发现,很多车主自助加油使用频率高,加油卡里往往会存有较大额的资金,为避免因加油卡丢失而造成损失,他们往往会把加油卡与车号、油品甚至加油站点进行绑定,加油前需要工作人员核对后输入密码才能完成加油。

此外,因为出于安全考虑,现场必须有人监管、维护,有些车主不熟悉操作流程,也要有人指导。但不管怎么说,设立自助加油机后,工作人员调动可以更加灵活了。胡文东说,有了自助加油机,3个现场人员中,就可以脱身出一个,做些服务方面的工作,增强车主加油时的消费体验。