

双11快递员薪资大作战(双11快递小哥收入) - 网创妙策

这是我们讲述的第94位真人故事

口述 | 魏兴建

编辑 | 圆圆

我叫魏兴建，湖北人，今年29岁。

稻盛和夫认为成功的前提只有一个：做第一个吃螃蟹的人。

而我就曾勇敢探索一种新的商业模式，并发展团队成员达12人，业务发展得如火如荼。

后来这种商业模式一度成为最热门的风口，资本加码，巨头入局，年交易额规模近千亿元，并每年保持快速增长态势。可这一切，却早已经与我无关。

当年一心想要干成大事，但过于年轻气盛，遇到困难没有坚持住，结果把积蓄赔光，便不了了之。

如今回首才发现，当年自己错过了一个绝佳的干大事的机会。

(2009年拍摄于湖北恩施)

2008年，中专毕业的我，在同学的带领下来到江苏一家物流公司，专门负责收发快件。

记得上学时，老师曾跟我们讲过，物流是很繁忙的一个部门，那个时候只是盲目地想着，忙又能有多忙？

然而到真正走上工作岗位时，才知道物流是真的很忙。尤其下半年，最忙的时候从早上8点上班开始，一直到中午12点，整整四个小时不停地穿梭。只有在吃中午饭的短暂时间，才能坐下来喝口水歇一歇。

其实忙也就意味着工资高，这对于当时的我来说，是一件特别好的事。毕竟在一人吃饱全家不饿的状态下，忙得没时间花钱，就很容易攒下些钱。

而且当时物流公司给的加班费挺高，尤其是过年期间，都是三倍工资。所以，为了努力赚更多的钱，让父母不再为我操劳，在江苏工作的五年里，过年期间我都没回过家，而是选择了加班。

母亲很理解我，总是简单地提醒着，要注意身体，别着凉，别熬夜，别太累。后来我才从亲戚口中得知，那几年过年时，父母都会偷偷抹眼泪，思念他们远在千里之外的儿子。

从2008年到2013年，整整五年期间，我过着两点一线的生活，除了物流部就是寝室。虽然能拿到不错的工资，但对家乡的思念也与日俱增。

按部就班的工作，一眼就能望穿的生活，难道这真的是我想要的吗？我开始思考今后的人生。

（在江苏工作时住的寝室）

2013年，我怀着对家乡和父母的思念，毅然辞去江苏的高薪工作，回到了家乡。那是离家多年来，我第一次安稳地在家乡过年。

呼吸着熟悉的空气，吃着母亲做的美食，依然是当年熟悉的儿时味道，我的心里幸福极了，知道这片土地才是自己要留下来的根。

2014年春节在家休整一段时间后，我来到宜昌城区寻找工作。当时宜昌这边企事业单位的工资，才2000元左右，这对于曾经拿过高工资的我来说，确实太少了。然而自己又没有高学历，高不成低不就的心态下，导致在人才市场总是一次次碰壁。

后来一个偶然机会，接触到外卖行业，感觉能赚到钱，于是开始做骑手，负责宜昌西陵片区的订单业务。

当时我对宜昌城区并不熟悉，第一个月的工资少得可怜。但后来对大街小巷熟悉到了如指掌的地步后，收入也开始跟着一路攀升，第二个月就涨到了4000多块钱。一年后辞职时，工资已经高达12000多块钱。

（难得给自己放了个假，约上同学在恩施游玩）

俗话说隔行如隔山，做了骑手后才发现，原来这一行这么能赚钱，而我也很佩服自己当时的坚持。

不过，骑手工资虽然很高，但也真的是很累。我所在的工作站，每天从早上6点到夜晚2点收工，只要愿意做，可以从早干到晚。

而我为了多赚钱，每天干到工作站关门才下班。回去后已经累得全身瘫软，躺在床上动也不想动，只感觉骨头都快要散架了。

可即便这么努力，仍然会面临危机。因为蛋糕只有这么大，平台要保持高速发展，必然会不断吸引更多的商家和骑手，当参与的人多了以后，结果就是骑手的工资开始逐步减少，远不如当初。

最终这份工作坚持做了一年多，当2015年3月工资已经大幅度锐减后，我开始考虑接下去的人生，该何去何从。

（做骑手时，在某小区送外卖所拍）

正好这时网购日渐兴盛，我看准机会，果断转投到快递行业。并且，在后来收发快递的过程中发现，人们真是越来越懒。但转念一想，如今很多人一日三餐都是点外卖，那蔬菜水果是不是也可以实现送货上门服务呢？

当时这种模式宜昌还没有人做，想到这里我无比激动，似乎看到阳光大道，在我面前铺将开来。

凭借着做骑手和快递积攒的人脉，以及对街道社区的熟悉，我迅速组建了一个团队，并联系了周边的农贸市场，同时还请人做小程序。当一切准备就绪后，2015年7月，我的团购业务正式开张营业了。

那时，我一边跑快递，一边跑社团，每天忙得团团转，奇怪的是并没有感觉到累，反而干劲十足。这可能就是，当人一旦有了希望后，就会有无穷的动力。

正如文天祥所说：理想是力量的源泉、智慧的摇篮、冲锋的战旗、斩棘的利剑。

当时还是ws横行天下的时代，团购并不被看好，一开始做得很艰难，但我们并没有放弃，反而越挫越勇。利用曾经做过骑手和快递员的资源，一遍遍地宣传团购的优势，并和小区物业合作，让更多业主了解到这种省心的团购模式。

（拍摄于宜昌江边）

而在此过程中，那些陌生人给予我的帮助，至今想来依旧很暖心。

有天傍晚，给一位大姐送完最后一单，看着还剩下许多的新鲜蔬果没有着落，我心中一阵苦涩。正准备离开时，大姐叫住我，详细询问情况。我以为大姐只是安慰鼓励一下，却没想到她竟然把剩余的蔬果全买了。

惊讶之余，我的泪水也盈满了眼眶。

正是因为有了这些感动，我才坚持下来，随着渐渐有了些稳定客源，队伍也开始壮大，最多的时候团队成员有12个人。

而事实证明，我的眼光是正确的，如今团购年交易规模已近千亿，发展太快了。

当时为了实现盈利，我满脑子想的是，怎么让更多人知道这种方便快捷的购物模式。可是想要做覆盖面更广的宣传，就需要投入更多资金，而我手头积蓄有限，接连受挫后，意志逐渐开始动摇。

结果创业一年多，不仅没赚到钱，反而亏了十来万。

一腔热血终抵不过现实的残酷，勉力支撑一段时间后，看着盈利希望越来越渺茫，就被迫关门大吉了。

虽然创业之初我就想清楚了，有亏有赢很正常，但真的看着血汗钱就这样打了水漂，心里难免会有深深的挫败感。甚至回家后一度关在家里，哪儿也不想去。

父母看着我颓丧的样子，也跟着难受。后来为了不让他们再为我操心，调整好状态，选择了做货运司机。

从2017年到2019年，在这两年时间里，因为工作性质的关系，我一直过着黑白颠倒的生活。那时还年轻，身体倒是还吃得消，但毕竟这种生活方式不健康，所以休息之余我一直在寻思着，今后的生活该怎样过。

(利用休息时间四处游玩，思考人生)

当一个人知道自己为什么而活，就可以忍受任何一种生活。经过两年的沉淀，我越发成熟，再一次扬帆起航时，内心充满了坚定地信念。

那时快递行业已成井喷模式，快递超市也办得红红火火，多方考察和权衡利弊后，

我决定做回老本行。

2020年5月，经过慎重考察后，选择了一处老小区作为据点，正式开张营业。

当时小区里已经有两家快递店，然而我的店开业不到三个月，就把那两家店都给挤垮了。

走出了惊喜的第一步，我对接下来的规划更是信心满满。然而开店和送快递，虽然看起来都属于物流行业，但差别大得很。所以正当盲目惊喜时，现实再次给了我重重一击。

（正在收发快递）

刚开始，由于后台系统还不完善，隔三差五就会出现顾客取了件又忘记了，随后过来扯皮的现象。有时顾客讲道理，会回家再仔细寻找，有时碰上蛮横的人，也就只能自认倒霉了。

印象最深的是一位大妈，她取走快递两天后，又气势汹汹跑来，劈头盖脸质问我，把她的快递放哪里去了。

那些年跟形形色色的人打交道，我也练就了一双火眼金晶、过目不忘的本领，清楚地记得她已经把快递取走了。然而给她讲道理也不听，还言之凿凿地说自己没来过，一副理直气壮的模样。

做服务行业就怕差评，如果顾客在网上给了差评，对我的小店将会是致命的打击。可系统还不完善，想要调监控查找需要花费很长时间，费时又费力。

最后为了息事宁人，我按大妈购买的商品价格，500块钱一分不少赔偿了。

（我请的员工正在清点快递）

最初的半年，我走了很多弯路，虽然损失了一部分钱财，但却积累了宝贵的经验，这是无可替代的。

随着经营时间的延长，加上平台不断地完善系统，如今小店已经步入了正轨，通过手机号码或订单号，一分钟内就能迅速查出快件的详细信息，包括入库和取出的时间。

正所谓好马配好鞍，完善快捷的系统，让我的工作效率也大大提升。

去年疫情期间，快递业务暴增，为了贡献一份自己微薄的力量，过年时我选择了加班，而父母也很支持，嘱咐我要注意安全。

疫情过后，小店的快递业务逐渐升高，慢慢走上了正轨，虽然挣得不算多，大概5000块钱左右，但心里却很踏实。

（每天都有堆积如山的快递）

从2020年5月到现在，在这一年多的时间里，我收获了很多，有无助，有迷茫，但更多的是目标和坚持。

俗话说，晴带雨伞，饱带饥粮。

在这些年的摸爬滚打中，我也懂得了未雨绸缪的道理。毕竟任何行业都会有衰败的一天，与其等着被时代抛弃，还不如从现在起就早做打算。

所以，我在开小店收发快递的同时，还再次做起团购业务，并且酝酿着今后新的方向跟目标。

想当年我是第一批做团购的人，如果坚持做到现在，结果又会如何呢？只是人生没有如果，更不会重来。惟有抓住每个机会，努力做好每件事，不给人生留遗憾，未来的路才会越走越宽阔。

我已做好准备，迎接更大的挑战，加油！2022年一定行！目前我们已经记录了94位真人故事，很多故事都非常具有感染力，感动读者的同时，也感动了被采访人。如果您有故事，请私信@真实人物采访，随时欢迎您的到来！