

跑步入局快递 新手哪吒靠谱吗

近日,新快递品牌哪吒速运在业内引发关注。对于未获得快递经营许可证却在进行招商加盟一事,北京商报记者从一位接近哪吒速运的人士处独家了解到,哪吒速运目前正在与各地邮政局沟通,将在办理许可证后正式运营业务,预计起网时间为6月底至9月之间。不止哪吒速运,与中铁吉盛物流合作的上海锦远实业集团有限公司(以下简称“上海锦远”)也启动了加盟招商。在电商物流市场激战的当下,仍不断有新人入局,到底是割韭菜还是真实力?

未获许可先招商

在极兔速运之后,快递行业再次迎来新品牌哪吒速运。和哪吒相似,该品牌从诞生之日起就充满了争议。公开信息显示,哪吒速运有限公司成立于2020年11月,其于今年1月12日正式启动快递业务加盟,全国各地的转运中心设备安装和调试正在进行中。

不过,国家邮政局官网上目前无法查询到哪吒速运的经营许可信息,这也成为部分业内人士质疑的核心。在没有获得许可证的情况下进行加盟招商,是否涉嫌违法违规?北京商报记者在查阅《中华人民共和国邮政法》和《快递业务经营许可管理办法》时看到,两部法律条文均提及“经营快递业务,应当依法取得快递业务经营许可,并接受邮政管理部门及其他有关部门的监督管理;未经许可,任何单位和个人不得经营快递业务”。

江苏省邮政管理局工作人员向北京商报记者表示,已对哪吒速运进行了约谈,若是其涉嫌欺诈加盟商等经济诈骗行为,属于公安部门的管辖范畴,而邮政局只负责对企业无证经营从事快递业务进行管理。

“由于企业目前未经营快递业务,只是处于筹备阶段,是有‘打擦边球’的嫌疑,”快递专业人士徐勇表示;但另一方面企业的确也需要在申请许可证之前提前布置好场地,落地网点,因此为了防范运营风险和纠纷,企业可以通过第三方如银行等,将加盟钱款进行保存,如果无法按时起网或者审批未过,能将钱款退还给加盟商。”

新人各借资源入场

那么,在电商物流激烈竞争的当下,哪吒速运有哪些规划?打算如何开局?哪吒速运母公司江苏国信华夏信息产业集团有限公司(以下简称“江苏国信华夏”)相关负责人向北京商报记者回应道,目前公司正在跟各地邮政管理局沟通,肯定会在办好许可证后按规定正式运营快递业务,官网将于近期上线,起网时间为6月底至9月之间。

“我们涉足快递业务,主要是希望能借此将集团其他业务衔接起来,快递网络会先基于自身资源做起,未来会配套电商、农业、园区等方面的业务,除了快递,快运业务之后也会做。”该负责人说道。天眼查资料显示,江苏国信华夏的经营范围在2020年11月新增城市配送运输服务、海关监管货物仓储服务、食品经营和食品进出口。

与此同时,涉足高铁物流的上海锦远在近日也悄然开始招商加盟,将发展快递快运业务。北京商报记者从客服人员处了解到,目前上海锦远主要负责网点加盟招商,而合作方为中铁吉盛物流有限公司(以下简称“中铁吉盛物流”),负责提供高铁运输资源。两者在2020年8月达成合作。

天眼查资料显示,中铁吉盛物流是中铁快运股份有限公司(以下简称“中铁快运”)的全资控股子公司,成立于2004年4月。子公司与合作方联合启动招商,中铁快运是否知晓?是否是公司层面的业务布局规划?对此,中铁快运相关负责人暂未向北京商报记者做出回应。

门槛颇高 野心不小

虽然入局者皆是新兵,但未来规划均显“不俗”。一位负责哪吒速运加盟的工作人员介绍称,目前正按城市片区招募一级加盟商。而上海锦远招商资料也显示,上海锦远和中铁吉盛物流将合作筹建“产业运营管理平台”,计划在未来两年建成70个分拨集散中心,超21000个快运网点,30万个“铁运e站”社区团购和社区快递收发点,实现“仓配一体+社区融合”的体系化运营目标。目前16000个网点已经敲定了,您需要抓紧考虑。”该工作人员在介绍的同时向记者提醒道。

不过若是想成为加盟商,加盟费用和后期投入将是一笔不小的开支。哪吒速运方面,省市一个网点的加盟费用共17.5万元,包括5万元的加盟费、10万元的保证金、2.5万元的技术费,而县级一个网点的加盟费用共12.5万元。如果在签约后反悔,保证金能退,但加盟费不退。车辆、场地和人员均是由加盟商负责筹备,要想成为一级加盟商,至少得准备400多万元,因此建议如果没有物流经验就不要来做。”上述工作人员说道。

上海锦远同样在招募一级加盟商。据工作人员介绍,需缴纳10万元的加盟费和2万元的保证金,一旦加盟就是终身承包,起网时间为5月31日,合同是与上海锦远签订。一位已经签约的加盟商表示,合同是在面试时签订的,还需要交加盟费,而保证金需要在运营前交付。当记者提及企业若无法按约定起网运营造成风险时,他回应称很多人都交了钱,若是真发生该情况就进行起诉。

一位资深快递从业人士向北京商报记者表示,要想加盟新品牌,一定要着重看企业的资质和真实的业务情况,特别是涉及电商或物流的相关资源,没有业务量导致盘子就起不来,如果不是物流行业的背书意义不大。此外,签合同同时还得注意产生纠纷后责任的归属问题。

北京商报记者 赵述评 何倩

太二酸菜鱼独木难支 九毛九去年净利大跌24.54%

北京商报讯(记者 赵述评 郭缤璐)3月24日,网红“酸菜鱼太二”的母公司九毛九国际控股有限公司(以下简称“九毛九”)发布2020年度业绩报告。报告显示,截至2020年12月31日公司实现收入27.15亿元,同比增长1%。同时,经营利润下降27.7%至3.48亿元。九毛九表示,下降原因主要是疫情导致餐厅于2020年上半年暂停营业一段时间。从品牌来看,无论是收入占比还是门店数量,太二餐厅仍为九毛九的重要支柱。

财报显示,年内归属股东净利润1.24亿元,同比减少24.54%。目前九毛九旗下的餐饮品牌包括九毛九餐厅、太二餐厅、2颗鸡蛋煎饼、“怂”重庆火锅店餐厅等。从财报数据来看,太二餐厅的业务表现依旧撑起了九毛九。财报显示,太二的收入占总收入的比例由2019年的47.5%增加至2020年的72.3%,公司表示,此变化主要由于太二餐厅数量的变化。目前,太二餐厅的数量由2019年12月31日的126家增加至截至2020年12月31日的233家,人均消费达到79元。

而该年度九毛九餐厅收入占总收入的26.3%,与此前相比也是有所减少。公司表示其主要原因是2020年九毛九餐厅关闭及太二餐厅的数量增加的综合影响所致。财报显示,九毛九餐厅该年度的收入在7.16亿元,同比下降47.8%,其变化的主要原因为疫情令总客流量下跌,同时门店数量也减少至98家,2020年上半年曾

暂停营运。

另外,其他品牌的收入占总收入的1.4%。财报显示,其他品牌的收入同比下降2.7%,公司表示其原因主要是2颗鸡蛋煎饼餐厅的数目减少以及餐厅2020年上半年曾暂停营运。

在门店方面,受疫情影响,2020年公司关闭了66家自营餐厅。同时,新开了139家餐厅,包括10家九毛九餐厅、109家太二餐厅、2家2颗鸡蛋煎饼自营餐厅、16家2颗鸡蛋煎饼加盟餐厅及2家“怂”重庆火锅店餐厅。由此可见,太二餐厅仍为九毛九的重头戏。报告期内,九毛九在中国21个省份60个城市、4个直辖市、中国澳门特别行政区及加拿大温哥华经营349家餐厅及管理32家加盟餐厅。

对于2021年的战略规划,九毛九表示,就太二而言,将继续推进公司2019年12月30日的招股章程所载的餐厅扩张计划,由于太二相较于其他品牌具有更高的经营利润水平,计划进一步提升其品牌形象及知名度。其他品牌将稳步扩张。在供应链方面,将持续增强供应及支持能力,拟在华南建设一个供应链中心,从而增强供应链能力以支持未来的扩张计划。此外,将继续对潜在海外目标市场开展全面调查,认真评估及选择进行扩张的适当地点,以获得国际市场份额。将优先考虑于华人口众多的地区进行未来扩张,例如中国香港、澳门,新加坡,美国及加拿大等。

00后淘宝整理师一年叠30万件衣服 “整理的不仅是物品还有心情”

“我们不是高级保洁员” 整理师得懂空间美学

两年前,原本是学幼师毕业的魏婉晴,想都没想就改行做了一名淘宝整理师。现在的人太忙了,没有时间整理,这个服务未来一定很火。”从业两年来,魏婉晴越来越坚信自己的选择是对的,不知从何时起,整理已经将魏婉晴的生活与工作融为一体。去朋友家吃饭小聚,看到厨房乱糟糟的,她必须先收拾一番再动筷;甚至在超市购物,看到货架上的商品不整齐都要归置好;朋友们都说,以后等家里该整理了,再请我吃饭。”

她的衣橱里,一年四季的衣服下来一共不超过50件,挂在顺手的地方。洗衣液、洗衣珠等洗护用品,放在洗衣机旁一伸手就会够到的柜子里。床头柜特意设计了书架,根据习惯摆放了睡前所看的书……顺手,是整理师重新规划空间时遵循的重要原则。

魏婉晴不认同整理师就是保洁员的说法,“整理收纳也不是简单的服务行业”。

单以收纳衣柜为例,她需要先划分出ABC三个功能区,再根据用户的身高、体重、物品数量、类别以及物品使用频次进一步调整。

“A区是黄金区,挂使用最为高频的衣服。B区则是伸手能够到但不时常用的物品,C区多数是储物区。”魏婉晴表示;越往上放的物品要越轻,下面放置不好拿的重物。整体规划之余,用户的高矮胖瘦决定了黄金区向上和左右延伸多少。”这样做的目的是防止“只干净一次”。

最近一两年,“安安整理”创始人谈檀发现越来越多的年轻人愿意加入到这个行业中。而她更愿意接收有着设计学习、幼师经历、环境管理经验的新人接受培训,并留在行业里。

“保洁员的工作比较重复,而家庭整理的情况却千差万别。衣服新旧、风格、颜色,房屋空间的大小,家装风格乃至居住者的生活习惯,都让每次整理均是独一无二的案例,而不是重复工作。”谈檀认为,懂得空间设计、美学

“一年至少叠30万件衣服,帮200多个家庭做整理收纳,归置面积达2个足球场大小。”身为整理师,魏婉晴有一份成绩单。比起逛街、旅游和唱歌,这位00后姑娘和整理房间建立了一份极为亲密的关系。

魏婉晴在四钻淘宝店“安安整理”上班,这不是她的第一份工作,但她已经决定当一辈子整理师。“在很多人眼里我们是高级保洁员,而我认为整理师是设计师甚至是心理咨询师,通过重新设计生活空间,帮助客户疏解物品给心情造成的拥堵。”

从邻国传过来的收纳整理服务,在中国的互联网沃土上成长了起来。随着互联网购物无声地装满生活,整理师或许能走出社交圈,从小众变为大众。

搭配甚至还要会点人体工程学,才能算得上是合格的专业整理师。

“整理不是丢东西” 疏解三代人感情堵塞

从工作本身来讲,魏婉晴是在协助用户合理设计生活空间,确保生活动线的顺畅和舒适。从情感上来讲,魏婉晴所代表的整理收纳师,还在做着一项人与物品沟通的情感工作。

魏婉晴曾经遇到一位客户,家里两套各150平米的房子堆满各种衣服,丈夫的床也被妻子的各种包和衣服占据;只有三分之一空间可以睡觉,他丈夫说自己每天回家闭眼就睡觉,睁眼就上班,家里根本不想待着。”“购物狂人”是魏婉晴经常遇到的案例,他们有的是开心地买买买,也有的是忧郁地买买买,但是不管怎样如果遇到物品堆积如山的情况,多数是遇到感情或心理的一些阴霾。

当然,更为常见的是一家三代同居一室的案例。老人喜欢积攒塑料袋、快递盒子、鸡蛋壳等等,把塑料袋塞进冰箱与墙壁的缝隙、暖气片缝隙和置物架底层;老人过惯了苦日子,舍不得丢东西,总想着留着。可一同生活

的年轻人看不惯房间里堆满杂物,长期下来就会有家庭矛盾。”

另外,还有一些是喜欢尝鲜儿、被爸妈骂“生活不能自理”的95后、00后。更为稀少的用户是家里原本已经一尘不染,甚至所有勺子方向都要收纳一致摆放整齐,但是依然需要收纳整理服务。

两年的整理收纳师的阅历,让魏婉晴明白,整理不是一味地断舍离,理顺人与物、人与人之间的情感才是整理师最为珍贵的地方。整理旧物将其放到合适的位置,是在整理主人的心情,或悲伤或喜悦。甚至是让旧物与新生活和乎相处。”

一次为一家五口整理完房间,魏婉晴回家后接到女主人的电话,她和婆婆两年来第一次一起做了晚饭。女主人发现,理清了各自的边界之后,一起在厨房合作并没有那么难。

“人手有点不够了” 互联网催生90后客群

说起做整理师,魏婉晴经历了职业转变,谈檀则是见证了行业的演进。

12年前的一天,当谈檀收纳好客户书房



家、动手能力有限、缺少时间等也让整理师走进了90后和00后的生活。”谈檀很清楚用户在哪以及用户该是什么样子的。

的确,新生的年轻一代让整理师的外延也得以扩展。70后、60后钟爱收藏品,因此需要专业人士做整理。80后对奢侈品更为执着和痴迷。现如今,85后-90后逐渐成为挑选家庭物品的主要人群,他们的生活习惯促使整理师做出改变。

“让更多女性就业” 行业发展逐步规范

从文玩字画整理师再到如今的整理收纳高级讲师、企业创始人,谈檀有多重身份。如同魏婉晴一样,从组长到队长,从初级整理收纳师到高级整理收纳师,无论是薪资还是工作环境,谈檀的员工们都在做升级。

“尤其,整理收纳行业让更多的女性有了就业机会,把整理师搬到淘宝后,也让不同地域的从业者转向一线城市,行业规模也将实现翻倍的增长。”谈檀表示。

在谈檀看来,整理收纳行业尚处于野蛮生长的阶段。行业虽处于上升期,但没有进入“蓬勃”发展的过程中。行业想要升级,并获得更多关注,需要实现企业品牌化、行业规范化。

就在互联网的催化下,很多非职业的人员借社交平台分享自己日常收纳活动,但简单的整理简洁与职业的整理收纳存在很大的区别。

职业整理师是全日制工作,以人、物、空间、为核心,根据客户个人习惯、家庭生活动线进行家庭生活环境设计的定制化服务。但“兼职”并不具备培训技能,以及设计功底,瞬间的整洁并不能给客户家庭带去生活方式的改变。

谈檀希望,未来整理收纳内容的规范化、标准化,以及行业企业实现品牌化,可以助力整理师行业更好发展,让整理收纳服务更加常态化、亲民化,不再是小众人的选择。随着行业的从业者增加、行业进一步细分,收费也将做出调整,实现家庭服务的整体升级。

北京商报记者 赵述评 王维祇