

上海团长走红网络，团长模式能长期生存下去吗？

最近一段时间，如果要问什么商业业态在上海最红火的话，相信所有人都会告诉你一个答案这就是：社区拼团，这个平时都是大家为了省钱才参加的拼团如今成为了上海主要的物资保障模式，不过很多人都在问上海团长这种模式到底能够持续多久？这是当前市场的“昙花一现”还是会成为社区电商新的一种商业模式呢？

一、上海团长成为最大网红

如果要问当前上海最红的人是谁？相信所有人都会告诉你：上海团长，甚至于有人说“我的团长我的团”是上海团长们当前的写照。

根据钛媒体的报道，4月14日11:30许，上海长宁区娄山关路的五三小区门口，Mia正在冒雨接收一批团购物资。在清点好数目、完成消杀静置后，她和一名志愿者一起推动小推车，边电话通知楼长“货品马上到你的楼下了”，往走向各栋楼。

类似的场景几乎每天在无数个上海社区上演。这波疫情发生以来，上海浦东、浦西先后遭遇多轮封控管理，线下出不了门，线上平台也缺货，购买基本生活物资成为了头等大事。这时，逐渐沉寂的“社区团购”又火了，与以往不同的是，此次不断涌现的团长多是居民自发。

而根据凤凰新闻的报道，“进群永远有人不改楼号户名，接龙不留电话；接单做完表格的时候永远有人说我进群能不能加一个；收款的时候永远有人迟迟不付钱让我一个一个对他找出来，群公告里刚发的问题永远有人@你问：刚下单单永远有人催什么时候才能到货。”跟《凤凰WEEKLY财经》记者接通电话的那一刻，雨欣的声音中传来一阵疲惫。

雨欣第一次感觉到物资紧张，是在4月9日。距离她所在的小区第一天封控，已经过去了近10天时间。这一天，雨欣只吃了两片吐司，看着冰箱里剩下的最后一个鸡蛋，在床上辗转反侧，难以入眠。工作繁忙的她原本以为只是居家隔离五天，只在隔离之前草草买了几包泡面打算凑合一下。之后就拥有了她社区拼团的日子……

按照社区团购流程，正常情况是，团长寻找供货商，确定货源后收集居民申购需求并统计收款，供货商将货物发到小区后，报备居委会，联系志愿者分发。从实际的交易来看，每个环节都会有突发情况，都需要团长承担。往往是团长统计好了需求之后，物资可能已被其他团抢走，只能逐一退款。

当前上海有多少团有多少团长，其实我



们没有办法给出一个明确的统计数据，每个小区都有许许多多不同数量的团存在，根据《财经天下》周刊的报道，原本需要10万配送小哥的上海，目前的运力不到八千人，坚持在岗的小哥们大多人在超负荷工作，上海拼团就成了一种补充配送小哥的存在，承担起了大多数上海人当前主要生活物资供应的责任。

二、团长模式到底该怎么看？团长会长期存在下去吗？

有媒体说过一句话“对于当前的上海团长们，最盼望的就是卸任的一天”，这句话其实说的没错，不过团长模式我们到底该怎么看呢？团长会成为一种新的商业模式长期存在下去吗？

首先，团长并不容易，而且也不是一件新鲜事。其实，我们仔细看当前社区拼团的模式，这种模式其实不算是一件新鲜事了，2016年社区团购其实就已经存在，2020年疫情出现后社区团购迎来了大规模的爆发，大量企业涌入社区团购市场，引发了整个市场的高速发展，而就在上海团长出现的初期十荟团的倒下也让人看到了社区团购的问题。其实，相比于这种大规模平台所承担的社区团购，当前上海的社区团购或者说上海团长其实更像是社区团购的早期模式，以小区为依托，以个人组织为特点的一种小型团

购模式，这种模式其实是社区团购的一种早期模式，但是因为其依托小区，本身组成较为简单，可以短时间内组织起来，这才成为了当前上海团长最主要的一种商业模式。

然而，很多人都参与过社区团购，但是实际上当团长真的不是一件容易的事情，仅仅是一个简单的上海团长，无论成团的规模是大是小，其实其流程基本上都是：用户运营——联系团购资源——收集购物清单——收款——送货——配送——结算等等，虽然这些流程看上去并不难，但是实际操作过的人都知道，干团长真不是一件容易的事情，如果没有处理事无巨细的经验，以及良好的人际交往能力，再加上优秀的体力几乎是不可能的，所以在这样的情况下，虽然有一些团长借助当前的环境赚到了钱，但是大多数团长可能都是义务劳动为主，实际利益相对较少的状态，如果操作不好亏钱都是很常见的事情。

这也是为什么有媒体反复在说，团长们其实最希望的就是卸任的一天，因为干团长真是一个体力活。

其次，团长模式的优势到底在什么地方呢？其实，虽然干团长很累，但是我们从商业模式的角度出发，就会发现团长模式其实还是有很多优势的：

一是团长往往就是小区居民，信任感建

立相对简单。一般情况下，大部分的团长都是小区的居民，自己就是小区哪一栋楼的住户，在当前的情况下，由于传统的品牌平台的缺失，外部购物有着诸多的风险，团长这种模式就成为了最容易在短时间内获取信任的模式，从而也成为了成团的基础。

二是团长可以有效地对接资源和渠道。之所以现在团长这么走红，是因为在配送能力严重不足的情况下，解决配送最后一公里的外卖快递小哥严重不足，而一般的商家配送只能配送到一些配送站，除非一个小区的需求足够大，才能让商家将配送车开过来，其实团长扮演的角色就是通过收集小区内资源形成足够大的订单量，从而撬动商家配送，这样的资源和渠道对接是团长模式最大的优势之一。

三是团长可以让落地成为可能。我们前面说了，当前大部分小区都是封闭的状态，快递小哥即使可以送货也就最多能送到小区门口，而居住在小区内的团长就成为了唯一可能实现最终末端配送的人，这也是当前为什么团长重要的原因。

第三，团长模式能否成为一个长期存在的模式呢？当前的小区拼团很大程度上是一种自我满足需求的选择，也是不得已的选择，但是这次上海团长是一种全民都参与的团购模式，让团购这种对不少人还陌生的玩法在瞬间被大家所熟知，这也给团长模式的长期存在提供了基础。从目前来说，当前小区的大部分团是在资源短缺的情况下所迫不得已的选择，但是这种模式却有了存在的价值：团长模式可能会成为团购低价的有效渠道。记得当前美团的千团大战就是团购市场的起点，如今团长这种模式一旦形成了比较好的信任机制的话，未来将有可能成为一种团购低价商品的渠道，对于一些老年人、家庭主妇较多的小区有可能具有一定的吸引力。所以，我们有理由相信，即使解封之后团长也有可能会有存在的基础。

不过，对于大部分小区的团来说，也就是短时间的产物，一旦生活恢复正常，很多团长都会回到自己的本职工作，正如我们前面说的那样，干团长是很不容易的事情，如果没有足够能力的人是难以承担起团长的职责的，所以，团长模式未来有发展的前景，却不一定能保持如此大的规模。

上海团长是特殊时期的特殊产物，其商业模式的特殊性我们一定要明白，团购市场的未来还要看当前的这些平台企业到底该怎么做了？

中国统一大市场带来哪些商机和挑战？

比黄金更珍贵的是信心，比能源更稀缺的是市场。

为深入构建双循环的发展格局，打破地方保护和市场分割，进而扩大内需，释放巨大而持久的发展动能。日前，国家层面发布了《关于加快建设全国统一大市场的意见》，从制度规则、市场流通、市场准入、公平竞争、资本和能源市场等各个层面提出“统一”的要求，力图“建设高标准市场体系、构建高水平社会主义市场经济体制”。其最主要的目的就是要通过政策引导，降低物流费用，打破国内的贸易壁垒，构建更可控更具竞争力的供应链和价值链，形成全国一盘棋的大市场，这是内循环的必然要求，也是应对百年未有之大变局国际变化的要求。

那么，中国统一大市场将带来哪些商机？哪些行业会受益？

首先是物流行业。

兵马未动，粮草先行。在《关于加快建设全国统一大市场的意见》中，第一条工作原则就是“立足内需，畅通循环”。要求以高质量供给创造和引领需求，使生产、分配、流通、消费各环节更加畅通，提高市场运行效率，进一步巩固和扩展市场资源优势，使建设超大规模的国内市场成为一个可持续的历史过程。货能畅其流，是形成全国统一大市场的先决条件。相比之下，我国的物流业虽然规模庞大，成本还是较高。虽然造成物流成本居高不下的原因有很多，但其中一个重要原因应在于制度性成本较高；断头路的现象、跨行政区域增加收费甚至罚款的现象以及最后一公里堵点的现象仍然普遍存在。这些不利于资源跨行政区域流动，对全国统一大市场的建立起到阻碍作用。所以，

《意见》强调“要进一步降低市场交易成本。破除妨碍各种生产要素市场化配置和商品服务流通的体制机制障碍，降低制度性交易成本”。

曾有人算过一笔颇具代表意义的物流账，即使在正常状态下，2壶装10斤酱油，盐城寄到上海，收费标准是12(首重1gk)+18(续重9*2)=30元，仅快递费用就超过农产品本身利润成本。可见物流业衔接一二三产业，贯穿生产与消费，联动作用巨大。

《关于加快建设全国统一大市场的意见》一经发布，物流概念股就大受追捧，资本市场已经闻风而动。未来中国物流业有三大趋势值得关注：第一，未来物流作为“第三利润源”将受到重视，专业第三方物流公司将持续高速增长；第二，随着上游下游进入整合阶段，中游物流行业也随之整合，龙头将持续集中；第三，数字化程度高且有关键节点资源优势的龙头将持续获得成本优势从而胜出。

例如海尔就一直致力于再孵化出一个生产企业版的京东物流——日日顺供应链，日日顺供应链是海尔旗下物联网时代引领的场景物流生态品牌，依托先进的管理理念和物流技术，整合全球一流网络资源，搭建起开放的科技化、数字化、场景化物联网场景物流生态平台。依托海尔强大的生产与销售平台，日日顺从家电行业切入，主要运输大件物品，从工厂直接运往消费者。一方面，家电的运输有一定的要求，需要“小心翼翼”，比如冰箱不能横着放，也不能倒着放，所以普通的物流公司处理起来不太方便，这个市场缺口就给日日顺的诞生创造了机会。另一方面，传统货运虽然可以运送大

货、重货，但收费项目多，所以相对于小件物品，大件物品的运输利润要更高一点，这就为日日顺的盈利制造了空间。

其次，全国统一大市场会推动供应链的价值整合。

全国统一大市场的一个重点方向是为了培育参与国际竞争合作新优势。以国内大循环和统一大市场为支撑，有效利用全球要素和市场资源，使国内市场与国际市场更好联通。推动制度型开放，增强在全球产业链供应链创新链中的影响力，提升在国际经济治理中的话语权。这对全国性供应链的价值整合形成重大利好，全国统一大市场的目的，就是稳定供应链，而不是脱链。为此需要优化商贸流通基础设施布局，加快数字化建设，推动线上线下融合发展，形成更多商贸流通新平台新业态新模式。推动国家物流枢纽网络建设，大力发展多式联运，推广标准化托盘板运输模式。大力发展第三方物流，支持数字化第三方物流交付平台建设，推动第三方物流产业科技和商业模式创新，培育一批有全球影响力的数字化平台企业和供应链企业，促进全社会物流降本增效。加强应急物流体系建设，提升灾害高风险区域交通运输设施、物流站点等设防水平和承灾能力，积极防范粮食、能源等重要产品供应短缺风险。完善国家综合立体交通网，推进多层次一体化综合交通枢纽建设，推动交通运输设施跨区域一体化发展。建立健全城乡融合、区域联通、安全高效的电信、能源等基础设施网络。

再有，全国统一大市场将进一步收紧反垄断的管制。

有扬就有抑，全国统一大市场的战略方

向在对于物流与供应链形成重大的利好的同时，更进一步明确了打破区域市场垄断的趋势，因为垄断与信息不对称不仅会造成市场失灵，也会增加额外的成本。为了切实推进全国统一大市场就必须进一步降低市场交易成本。发挥市场的规模效应和集聚效应，加强和改进反垄断反不正当竞争执法司法，破除妨碍各种生产要素市场化配置和商品服务流通的体制机制障碍，降低制度性交易成本。促进现代流通体系建设，降低全社会流通成本。所以全国统一大市场，不仅是线下市场的统一，线上市场也会受到严格的管制，而这也会对平台性企业形成新的挑战。价格垄断二选一将被严格限制视为违法，资本的无序扩张也会受到遏制。

不管是放物流，强供应，反垄断，全国统一大市场的基本内在逻辑还是在于扬抑并举，而事关经济民生的基本生活，物资资料，将会逐步受到严格的管控，小散乱市场发展的窗口期已经关闭，类似中国邮政这样国营的全国供销社体系，将承载商品要素资源在更大范围内的畅通流动，会越来越得到加强和保护。在这样的大趋势下，地方保护下的市场分割将面临更大的压力，占山为王，收买路钱的商业模式更加难以维系。

正如网上的一个段子：水泊梁山高管开会统计近期损失情况。

鲁智深汇报说酒店停业损失100万；

孙二娘诉苦说：饭店不能开张堂食、单靠外卖撑不起来，损失50万。

李逵说自己损失最大，赔了1000万！

宋江一听就急了：“人家开店有成本。你李逵一拦路抢劫的，零成本买卖，怎么还能赔钱？”