

买家:亲,请问这件衣服在双十一有活动吗,多少钱?卖家:亲,期待11·11零点吧,到时揭晓答案哈。买家:亲,那么你们店双十一有什么活动呢?
卖家:亲,我们这里没有优惠券,没有抵用券。买家:额……那有什么……
卖家:只有赤裸裸的实质回馈,我们用最简单直接的方式,让你们心惊肉跳,披头散发!
买家:……额……亲,您这是在演剧本吗?其实我只想知道这件衣服双十一多少钱……
卖家:敬请期待!
以上这段话来自于今年十一月十一日之前的某天,某网店客服和某买家之间的一段对话。

不知从何时起,11月11日,这个普通的日子因为包含了“四个一”被社会戏称光棍节,起初这个日子的含义比较简单,在这天单身的男女们试图通过送礼物用直接或间接的方式对心仪的人敞开心扉表达爱慕之情,而正是购买礼物这个简单的社会行为,却孕育了电商行业在这天网购的饕餮盛宴!

11月11日一早,按照事先的约定,我来到申通快递公司徐汇分公司,做一名兼职的快递员。双十一网购大促销,物流快递是重要一环,快递是否给力,直接决定着消费者网购的心情体验,从某种程度上也决定了消费者对网购这种近些年兴起的商业模式的认可。

清晨6点左右,公司仓库内已经堆满了货物,几十个工作人员正在分拣归类。徐汇公司的董经理告诉我,今天虽说也是双十一,但恰逢周日,很多公司不上班,而网购的大军正是这些以写字楼的白领为主体。“今天下午开始收件分发,明天开始我们要忙死了,起码一周不停!”董经理一边给我说,一边已经给我拿来工作服示意我换装。我们的工作从分拣开始,到装货打包,然后开始出门派送。今天我们负责送收漕溪路一带的客户,这片地区有很多商住楼,许多淘宝卖家的店就在这里。

上午十点多,我们接到一家网店客户的电话,催促我们去取货。走进这家网店,只见货品堆满了门道走廊,店主王女士告诉我,她昨夜一宿未睡,不停的接单对单,今天凌晨4时左右开始包装,因为单量太多,她将家人全部发动起来打包,就这样还是跟不上下单的速度。王女士告诉我,今年双十一她的网店流量比平时上涨了近80倍,单量是平时的十倍左右,但是利润却并不多。

究其原因,王女士认为,今年整个社会的经济运行不平稳,人工和原材料的上涨以及工厂开工的不足,都是造成这些问题的关键因素。“但是不可否认,伴随着网络一代的成长(她指80、90后),网购正越来越活跃,电商行业终究是不可忽视的金融模式!”对单间隙,王女士向我表达了她的观点。

下午时分,我结束了一天的兼职快递,感觉除了爬楼梯有些累以外似乎不是很忙。董经理笑着说,你只是体验了一下,远未达到我们一名快递员的程度,他说单这天,他们随便一个快递员的业务就已经多于平时的一倍,明天以后,起码要多两三倍。“我们很累,我们经常不被理解,麻烦你通过报社呼吁一下,接下来的几天有些单子会晚点,希望大家别骂我们。”分手时,董经理说。

2009年光棍节淘宝销售额1亿元,2010年光棍节淘宝及淘宝商城销售额9.36亿元,2011年光棍节淘宝及天猫销售额52亿元,其中天猫销售额33.6亿元(以上数据来源于腾讯财经),2012年11月11日下午,天猫通过官方微博宣布:13时38分,历史性时刻,100亿元!12日凌晨,最终统计,天猫132亿元,淘宝59亿元,总销售额191亿元!巨大数字的背后,是无数底层默默无闻的付出。



昨天,下午4点40分,记者到达申通快递仓库,里面堆满货物等待工人分拣。

11·11



11日凌晨四点淘宝卖家开始包装准备发货。



董经理(左一)从快递基本流程给我(左二)讲起。



分拣工作暂时结束,快递员在临时场所休息读书。



上午十点左右准备发送快递。



快递员送出第一批货物。



昨天,晚7点45分,工人到岗位分拣快递货物。