

“一键下单”新模式撬动达城“旧”市场

今天达州

权威发布

时事要闻

02

2021年9月10日

星期五

2382258

□主编:杨波

□编辑:冯津榕

了解更多达州本土资讯,请扫描二维码,关注达州晚报客户端——云达州APP。



安卓系统



苹果系统



“收旧冰箱、洗衣机、空调……”随着时代发展,这样的吆喝声逐渐少了。没人“上门服务”,不少嫌麻烦的市民便将家中的废旧纸壳、塑料瓶扔进了垃圾桶。

2020年7月的一次广州之行,让达州90后小伙王少林看见了“旧”市场里的新商机。一年后,一辆辆标有“废小二”字样的黄色三轮车出现在达城,4个年轻人开启了达州“互联网+废品回收”的新纪元。

旅行时做了回“收废品的”

初见王少林是在达城西外塔石路的一个旧仓库,400平方米的仓库里摆满了他和伙伴们回收的一大堆废品。

在仓库临时隔出的“办公室”内,王少林说起了他的创业之旅。“说来也很巧,我去年7月去广州找朋友耍,没想到跟他收了两天废品。”王少林口中的好友从事的正是废品回收工作。“他们那边都是在网上下单、接单,然后骑手上门回收废品。”这一新鲜事物吸引了王少林,他便跟着朋友收了两天废品。

王少林发现,“互联网+废品回收”在广州发展迅速,平台运营、软件开发、服务反馈、骑手管理等环节均趋于成熟,市民也已习惯在网上下单卖废品,城市内很难看到废品回收站。“广州人已经养成了垃圾分类回收的习惯,上门服务也为其提供了便利。”王少林说。

广州的经历打破了王少林的固有认知,并促使他作出决定,将“互联网+废品回收”引入达城,改变传统的废品回收方式。“我希望通过这种方式,为市民提供便利,也为达州环保事业做一些贡献。”

和老板一起创业

彼时,王少林还在某家电售后中心做维修人员。回达后,他邀请好友一起“干一番事业”,并向老板请辞。得知王少林的辞职原因后,老板大加肯定,还拉着朋友加入了他的创业阵营。

设计logo、注册商标、开发软件、宣传推广、招募骑手……中专毕业的王少林此前没有一点创业经验,好在有几位伙伴和他一起摸索,这才将前期事项逐一敲定。王少林和他的团队还特地考察了广州、上海等一线大城市的废品回收运营模式,并对此进行改良,决心打造出一套符合达州特色的“互联网+废品回收”运营模式。

从家电维修转到废品回收,这一跨越令王少林十分不适,但他从不言苦,“自

己选择的路,再难走都要走下去,要做出个样子才行。”

今年7月,王少林和他的团队正式推出“废小二”线上废品回收平台。如今该平台的废品回收业务已基本覆盖达州中心城区,用户群体约1万人次。

网上下单方便快捷

9月8日,塔石路某银行工作人员小李打开了“废小二”微信小程序,依次输入物品回收类型、地址、联系方式及预约时间,成功在平台下单。仅过了10余分钟,就有骑手接单并联系小李,确定上门收取废品的时间。

上午10时许,“废小二”回收小哥王朋飞赶到了银行。一摞摞纸壳经整理、称重后,搬上了王朋飞的三轮车,王朋飞随后通过微信将钱转给了小李。“我之前看到他们的车在路上跑,车上写着‘上门服务’,我在微信上一搜就找到了。”小李表示,以往每半年银行就会雇专车将所有废纸送到废品收购站,费时费力又费钱,这次回收简直“太方便了”!

“废小二”不仅让市民少跑路,其回收价格还与市面普遍价格相差不大,这样优质的服务让他们得到不少点赞。“我们的知名度还不够高,所以更要为群众服好务,建立良好的口碑。”王少林表示,如今主要的工作仍是宣传推广,同时进一步完善平台的各种功能,方便用户通过“废小二”微信公众号或小程序迅速下单。

助力环保有意义

“废小二”目前有14名员工,14辆废品回收车,骑手平均年龄25岁左右。“大家每天的工作量都很大,很辛苦。他们中有不少人和我一样,被‘互联网+废品回收’模式深深吸引。”王少林说。

如今,“废小二”仓库里各类废品堆了不少。8日上午,记者来到仓库看见,一位技术人员正在分拣即将入库的废品。“有的废品只需要简单二次整理后分区放置就可以了,但有的电器需要精细拆分,不然里面的重金属或有害金属会造成二次污染。”王少林说着指向了一块电路板,“这一块板要是扔在地上,那一片地都不会长草。”从事家电维修多年,王少林深知废旧电器可能对环境造成的危害,有时收到空调外机、冰箱等电器,他还会专门联系环保公司,请专业的技术人员进行拆分回收。

“接下来,我们打算对一些废品进行二次加工,形成半成品后再卖给相关企业。”王少林表示,自己想乘着绿色可持续发展的东风,将“废小二”做大做强,让达州人逐渐养成垃圾分类习惯和绿色环保意识。

□达州日报社全媒体记者 罗未 见习记者 王彦力

螃蟹“霸道”上市
你尝鲜了吗?

本报讯 (达州日报社全媒体记者 蔡尧 见习记者 杨洁) 随着中秋节日益临近,螃蟹也“横行霸道”进入达城,准备占领大家的餐桌。9月7日,记者走访了达城部分农贸市场和超市了解到,目前尚处于螃蟹上市早期,市场上螃蟹不多,其中肉蟹和梭子蟹居多,价格与去年基本持平;大闸蟹较少,价格与去年同期相比小幅下降。按照往年经验,螃蟹大量上市还需等到中秋节前后。

当天上午9时许,记者在达城朝阳农贸市场水产品区的两家海鲜店里找到了螃蟹的身影。记者观察了解后发现,朝阳农贸市场目前售卖的大闸蟹基本都是母蟹,肉蟹和梭子蟹则以公蟹居多。

“我们只卖大闸蟹,今年才上市没多久。我们都是从江苏那边进货,先空运到重庆,再转运到达州。今年的价格与去年同期相比有所下降,3两多的母蟹每斤价格在380元左右,不用礼盒装还能稍微便宜一些。”售卖海鲜的冉女士说,目前店内的大闸蟹大多卖给了饭店,每日销量有百余斤,销售高峰期一般在10月份,往年最多的时候每天能卖四五百斤。另一家海鲜店的工作人员李女士介绍,他们现在卖的都是肉蟹和梭子蟹,今年的价格与往年相比差不多。

“这几天进货价比较高,来问螃蟹的人也没有多少,所以我们还没有进货,准备等到中秋节前两天再开始卖螃蟹。”西圣农贸市场某水产店店主王先生说。随后,记者在达川区长城兴发农贸市场内看到,有商家在售卖一些个头不大的梭子蟹,售价为12元一只。

此外,在部分世纪隆超市和新世纪超市里,记者没有找到螃蟹的踪影。负责销售水产的工作人员表示,中秋节前后应该会有螃蟹上市。

螃蟹网上销售情况如何呢?“最近我们公司正在做大闸蟹的预售,但目前订购的市民相对来说还比较少。”顺丰快递达州分公司相关负责人说,按往年的情况来看,大闸蟹购买高峰期一般在中秋节前后,不过总的来说,大闸蟹在达州的销量不是很大。

除了买螃蟹自己做,还有不少市民选择到饭店尝鲜。记者从通川区金龙大道上的一家海鲜城了解到,每年9月底到11月初才是吃螃蟹的旺季,他们目前尚未推出大闸蟹,仍以海蟹为主,清蒸梭子蟹是近期顾客点得较多的菜品。

据了解,目前螃蟹还处于上市早期,规格、肉质、口感等都未达到最佳。一般来说,螃蟹大规模上市时间和销售高峰期均在中秋节前后。届时,螃蟹的蟹膏、蟹黄基本都已成熟。

