

# “红猴代派”在路上,好哥俩志在全国

## “发小”合伙创业,从即墨启航,进军快递派送最后一公里



红猴代派工作人员。



红猴代派创始人之一:国盛。

【墨商·创赢未来】

□文/图 半岛全媒体记者 高晓飞

“双十一”“双十二”快递公司爆仓,已不是新鲜事。随着网购风靡全国,快递行业生意红火的同时也暴露出派送人员少、派送效率低、招工难等问题,尤其是末端网点快件积压问题突出。与此同时,社会上还有大量闲散劳动力难找工作,也有很多人在工作之余有大量闲暇时间,想要做兼职谋生。一边是求贤若渴,生意供不应求;一边是急找工作,想要出力;还有一边,是对快递送上门望眼欲穿的消费者。于是,“红猴代派”来了!这便是即墨两位80后小伙子于凯和国盛正在为之奔波筹备的项目,解决快递派送“痛点”,填补国内行业空白。

## 灵感突现 代派快递,畅达最后一公里

随着网购日渐风靡,毫不夸张地说,从最初的服饰、箱包、化妆品,到如今的药品、书籍、生鲜,几乎所有的商品都可以在网上买到。为之匹配服务的快递行业也如雨后春笋般建立、成长。据国家邮政局统计数据显示,2017年,中国快递业务量突破400亿件,连续4年位居世界第一,一个不起眼的“草根产业”快速成长为新经济的一匹“黑马”。

2018年4月初,记者走进“红猴代派”的基地,此处坐落于通济街道枣杭村的厂区属于即墨城区的边缘,占地约2000平米,没有大企业的气派豪华,也不似重点项目的气势壮观,然而就在这不起眼的小小基地,却蕴藏着大大的梦想。这里是属于创业者于凯和国盛的“梦工厂”。

记者见到两位时,他们前一天晚上测试“红猴代派”二代APP直到凌晨2点多,这样的工作节奏对他们来说早已习以为常,疲惫中掺杂着喜悦,他们认为,“这就是创业者应有的模样。”

1999年的夏天,13岁的他们相识于初中校园,曾一起背着书包欢奔奔跑,也曾叛逆闯祸却甘心为对方背“黑锅”,在他们心里,早已把彼此当做了亲兄弟。有些挚友越走越远、越来越淡,但他们的

情谊维持了近20年,并把它化成了创业路上互相扶持、勇往直前的力量。

大学毕业后,于凯和国盛先后尝试过多个创业项目,并拿下了国内某巨头快递公司的地区代理。在多年深耕快递行业期间,他们发现了这个行业的诸多问题。“比如用工荒、效率慢、服务质量参差不齐等等,当然,最大的问题还是末端网点快件积压。”国盛说,针对派送问题,快递企业忙着跨界融合,寻找资源互补的合作伙伴,当然,快递企业对智慧物流体系建设的步伐也不曾停歇。一些大的快递公司各出奇招,快递柜、菜鸟驿站等应运而生。即便这样,依然无法从根本上解决派送最后一公里的问题。

“关键还是人。”国盛表示,对多数快递公司来说,末端网点缺少足够的人手派送,或者说如果要配备上足够多的派送员确保永久不“爆仓”的话需要承担巨额成本;对消费者来说,他们需要快速及时接收到自己的包裹,并享受到优质的服务。“我们就是要解决这两大问题,我们要做快递公司和消费者的‘纽带’,搭建平台,社会上的每一个人都可以是我们的用户,都可以在平台上赚钱,而且收益不菲。”

## 想法落地 手机APP提供服务平台

有了做“代派”的想法后,于凯和国盛最初的设想仅仅是面向快递公司输送代派人员,但考虑到全国快递行业整体面临派送问题,两人希望该解决办法不仅可以解决即墨当地的派送问题,还能向全国推广,“眼光要长远,同时解决派送人员的生存现状问题。”

2016年,他们注册成立了青岛红猴代派网络科技有限公司。国盛回忆道,当时手机APP已发展成为主流载体,所以决定开发APP。从模拟框架,到框架初成,再找问题、推翻框架,经过近一年时间的研究、不断测试、更新,2017年11月,“红猴代派”一代APP终于完成,并开始试点运行。仅一周时间,上百人注册“红猴代派”APP,到2018年春,已发展注册了上千人。

“我们并没有进行宣传推广,就已

有这么多人,可见这是市场需要的一款产品。”国盛欣喜地表示。

“红猴代派”是一个第三方物流服务平台,该平台基于红猴代派APP软件以及线下相关服务门店,服务于快递行业末端的派送环节,为注册用户提供信息交换和管理服务,通过众包模式提高快递企业的派送效率。红猴代派APP由商家版(发单端)与派送员版(接单端)两个独立版本组成,商家(快递公司)通过发单端APP发布派送信息,派送员通过接单端APP接单、取件、送件,最后,双方通过“红猴代派”进行结算,支付和获取报酬,并对服务质量进行监督评价。该项目还可以创造较多灵活就业岗位,缓解社会就业压力,推动物流、人力、空间等社会闲置资源的优化配置。

## 过程坚持 背水一战,为创业倾其所有

从最初仅有两人的商讨,到如今20多人团队的创建;从最初的简单想法,到如今“红猴代派”二代APP落地,期间是360多个日夜的煎熬和坚持。

回忆当初做抉择时的困难,国盛感慨万分,“我当时在一家企业就职,有着丰厚的薪资,然而创业不是兼职,它需要全身心地投入。晚上纠结地翻来覆去睡不着,但想着已经开始了就不能轻易放弃,最终还是从企业里辞了职,专心攻坚APP开发。”

任何一个项目的启动都需要大量的人力财力和物力的投入,于凯和国盛也面临着同样的难题,钱从哪里来?团队如何组建?盈利点在哪里?

他们几乎拿出了自己多年来所有创业项目赚到的钱作为启动资金,为了找到一处合适的厂区跑遍了周边大大小小的工业园。“可谓背水一战了,只要认定了目标,我不怕吃苦。”为了理顺服务流程,国盛穿上工作服,挨家挨户

去派送快递。

“项目运转了一段时间后,那时其实已经可以盈利了,但是我们总想把平台做好了再放手去经营,而不是苟且于眼前的利益。”于凯回忆,他们毅然砍断了盈利的途径,决心先把虎养肥,后放归山林。没了盈利,两人只能消耗积蓄,积蓄没了就卖车,咬牙支撑到了一代APP完成才松了口气。

人才团队则是两人到处路演“挖”来的。团队的核心成员都是被“红猴代派”的运营模式所吸引而来,有些甘愿前期的义务劳动,只因他们看好了它的前景,认定它将来必会给予丰厚的回报。

如今,“红猴代派”已拥有自己的技术部,此外还有市场部、运营部、客服部、综合部等完备的团体。“大家像朋友一样相处,相信‘红猴代派’未来的美好前景,即使前期辛苦也没有一个人离开。”国盛对记者说。

## 未来展望 面向全国直营、加盟或授权

2018年5月,“红猴代派”二代APP即将更新上台,解决一代中的服务追踪等问题,加强服务质量监控。“新版软件上台后,我们计划开始做省代理试点。”于凯介绍,他们将依靠平台使用费用,进行平台维护及管理,同时向快递公司和派送人员提供市场开发、APP推广、培训等服务。

据悉,目前,即墨地区大部分快递公司已经和“红猴代派”达成了合作,也有不少来自北京、湖北、湖南等全国各地多家加盟商得知“红猴代派”后想要加盟。

“未来几年,我们将从即墨开始,建设集散中心,同时建设线下服务网点,

目前已建设完成主城区、各乡镇网点4家,正在筹建网点3家。”展望未来,国盛侃侃而谈,“红猴代派”将以直营、加盟、授权等模式,面向全国,建设大区、省级、市级管理中心,并发展各区\县、街道、镇、乡的配送网点。目前已经投资200万运营,且处于慢慢盈利的趋势,拟计划融资1000万元,主要用于拓展青岛地区及江浙市场。

“有志者事竟成,破釜沉舟,百二秦关终属楚;苦心人天不负,卧薪尝胆,三千越甲可吞吴。”挂在国盛办公室内的一篇书法似是道出了两人创业的艰辛与决心。

## 对话 “红猴代派APP”的优势

记者:为何说“红猴代派”填补行业空白?

国盛:国内其他省市也有做代派业务的,但是与我们的模式不一样。他们有的是做同城代派,有的是应急代派,而我们是做平台,整合所有快递企业,面向所有社会人群,且要辐射全国。

记者:能否从派送人员角度出发,具体谈谈“红猴代派”能带来的利好?

国盛:社会上的任何一个人都可以成为我们的快递员,兼职专职都可以。比如兼职,你要去超市购物,可以顺路

给这个超市附近的消费者送个快递,这样便赚了跑腿费,省了油费。你下班路上,可以顺路给小区的居民捎回几个快递,也许你一天上下班的油费也就赚出来了。目前已经注册为“红猴代派”派送员的,半天时间大约可以赚到二百多块钱,收益是比较可观的。

记者:任何人都可以送快递,如何确保安全?

国盛:不管是专职还是兼职,都需要先注册,进行身份认证,这也是为了保障当事人的权益以及进行快件追踪。