

# 派单小嫚 de 单王升职记

21岁大学生“死缠烂打”变身派单代理，毕业后打算成立派单公司



玲玲的目标是毕业以后开一家派单公司。

□文/图 半岛全媒体记者 钟闻廷

发传单的工作看似简单，却绝不仅仅是把一张张纸发出去而已，想要干出点名堂，每个派单员都有自己的一套方法论。21岁的玲玲，通过自己的努力一年时间就从底层派单员成长为“校园代理”——手握资源的小老板，可以给下级发工资。而发传单的工作让她早早地接受了社会的历练，玲玲也确定了毕业后的职业目标就是成立自己的派单公司。而这一切，在仅仅与她接触了几天的记者眼里就是水到渠成的事情……

## 潜规则>>> 每派一单都要两层抽成

记者的派单工作结束后，玲玲第二天就微信转来80元钱，还不忘表扬了一句“干得不错，下次有活再继续。”这一单工作，除了记者在室外工作了10个小时收获了80元报酬外，玲玲也收获了20元提成。其实玲玲也不过是21岁的大学生，但言语间已经有了一派生意人的成熟和老练。

这个小女孩是如何当上代理的？如何门都不出就能轻松赚到提成的？针对记者的疑问，玲玲给记者讲述了这项工作从上到下分配的基本流程。

所谓代理，就是中间商或者说经纪人的意思。比如，当一个新楼盘开业需要大量派单工，这个楼盘的营销部门不会临时去招聘大量社会人员发传单，而是会找到专门的派单公司，把发传单的活外包给他们；派单公司再找下面的“派单代理”，就是手里有人力资源的“单头儿”；最后“单头儿”再联系自己手里的派单工。

流程走到这，这一项工作才算正式分配到位。这中间就经过了“甲方—派单公司—派单代理—派单工”，可以说是层层抽成的步骤，一般甲方给一天120元的报酬，到派单公司就是一天100元，到派单代理可能一天90元或者80元，而真正的派单工手里就变成了一天80元或者70元。听到这里记者觉得这好像不太公平，干活最多的派单工却要层层抽成，而上一层的人好像什么都没干就轻松获取了提成。

对此，玲玲解释说，其实这种现象在很多行业都存在，就像群众演员接戏需要找“群头儿”，发传单也需要找“单头儿”，中间哪一个环节都不能越过，比如直接找第二级的派单公司，派单公司不会因为一天十几二十块钱的差额就给自己多出一个需要额外单独结算的工作量，而甲方的主要任务是卖房子，更不会因为十几块钱去单独结算一个派单工。所以，对于派单工来说，即使被层层抽了钱，这也是行业里的必要步骤，因为“总比接不到工作要好”。

## 升职路>>> “死缠烂打”当上派单代理

其实一年前玲玲也像记者一样，拿着一天80元的收入走街串巷派单赚零花钱。她的转变，完全是因为她的上线——同校的学姐。“每次学姐发工资的时候，我都羡慕她，啥活都不干也能赚钱，羡慕得久了，自己也想干这个代理的活，不用出力光动嘴，多好！”

说着一年前的想法，玲玲笑称当时的自己真是初生牛犊不怕虎。为了当上代理，她跑到学姐宿舍去当面问人家，结果当然是被礼貌地拒绝了。于是，不死心的玲玲又跑到派过单的那家楼盘，找到当时给她传单时还算和蔼的小姐姐，追着问怎么能当人家的“派单代理”，“下次直接找我不行吗，我也能带人过来，保证把活干好……”结果人家一改以往的亲切，冷淡地打断了她，“公司的流程不是你想象的那么简单，快回去好好上学吧。”说着就转身回了办公室。

正当有些挫败的玲玲打算回学校时，转机出现了，她遇到事业上的“伯乐”——楼盘项目经理，而对方也发现

了她，于是主动走上前跟玲玲打招呼。了解到她的来意以后，这位项目经理给了玲玲派单公司负责人的电话，“这事你得问派单公司，我们工作确实有流程，你就跟派单公司的人说是我让你问的。”

接下来的事情就简单多了，玲玲真的找到了派单公司负责人，了解到原来手里有个二三十个人的资源就能当代理，这对在校大学生来说简直太容易了，随便一拉就能拉来。该负责人告诉玲玲，只要保证按时按量地把活干好，对派单公司来说谁当下一级代理都一样。就这样受到了甲方和派单公司负责人的鼓励，玲玲回到学校后立刻“招兵买马”一跃成为派单代理。

门路打通了，玲玲拿着派单公司100元一天的报酬，在学校里发布80元一天的工作招聘，自己净赚20元差价。玲玲说，最初自己也会出去发，这样就节省了80元，后来时间长了，业务比较稳定，自己就彻底成了“稳坐幕后的小掌柜”。

如今，她的派单工作群的人数有四百多人，远远超出了最初时的二三十人。而这，也是玲玲最欣慰的。

## 谈经验>>> “周扒皮”也不是那么好当的

至于派单代理，玲玲表示虽然看上去像是“周扒皮”一样的角色，但实际上自己也有难处。“看着容易，其实上线有找谁都行的公司，下线有跟谁干都行的同学，两头都不能流失，关系都要维护好。”玲玲说这20块钱差价真不是那么好赚的，尤其是管理下级的时候，虽然都是同学，但是太亲切了不行，毕竟还是要树立威信，因为一旦管不好，出现有人把传单乱扔垃圾桶这种情况，她这个代理信誉会在上级公司那打折扣；太严厉了也不行，得罪了人，人家下次不跟你干。对这一行，玲玲总结的经验就是恩威并施，有信誉，“说好的第二天结账，一天都不能拖欠。有时上级公司拖拉了，自己都要先把钱垫付给同学。虽然垫付有风险，但好在上级公司都是熟人，没发生过拖欠的情况”。

“当初那位学姐，你们现在同级别了，还会经常合作吗？”聊天的同时，记者想起那位把玲玲婉拒的学姐，“她呀，早就把我拉黑了！”玲玲笑着说。

“那万一真的出现手下派单员不守规矩，偷偷丢进垃圾桶这样的行为呢？”记者提出这个问题，就是想知道玲玲“掌柜”的管理之道。“发现一次就永不录用，派单员的声誉很重要，不单我不用，别的代理也不敢用。另外为了避免这种情况，我也会给他们上岗培训开个会。”记者想起了自己也在王老板那里开过的上岗会议，玲玲接着说：“开会的内容大概就是讲一些职业道德问题，并告知他们发现‘偷懒’的永不录用，让他们知道干什么事情诚信最重要。”听完，记者暗自惊叹，才短短一年的时间玲玲就能成长得如此老练，可能是天生的“派单之王”。

谈及未来，玲玲说自己打算毕业后成立自己的派单公司，把她的二级代理发展成一级代理。对此，在仅仅与她接触了几天的记者眼里毫不怀疑，21岁的年纪就能将几百人管理得头头是道，记者相信她定能成功。