



上海市民向封闭的街道市场内居民递送物资。



2022年5月4日，上海居民团购到了鸡肉，非常满足。

4月5日原定的解封日到来，浦东封控超过一周，很多人家中物资逐渐告急。浦西人民虽然比浦东人民多了4天采购的时间，但很多人也就是按照三四天的量来备货的，家里的存货也到了捉襟见肘的程度。

“你抢到菜了吗？”成为上海这座2500万人口的城市，过去两个多月来的日常问候语。

商超关门、物流不畅、物资有限，海量用户涌入各大生鲜App，每天上好闹钟，从凌晨大战至深夜，需要抢的不仅仅是菜，还有运力。

0:00、6:00、8:00、8:30、9:00、12点……这些时间点是各大平台开放购物的时间，也是无数家庭紧密关注的焦点时刻。哪怕稍晚几十秒，要么想买的菜被抢光，要么因为运力不足，购物车里的货品一样无法结算。哪怕手抖成帕金森患者，也可能换来的只是颗粒无收。大家处于极度焦虑之中，一部分人甚至用上筋膜枪这样的“兵器”来增加抢菜的成功率。

因为运力有限，电商在短期内发不了对散户的单件，以小区为单位，群接龙、快团团等为核心的自发性社区团购迅速崛起。“封控造成的物流体系瘫痪，让原先正常的商业体系动弹不得，最终引爆了团购需求。”中欧国际工商学院管理学教授赵浩说。

社区团购看似简单，却有一条复杂琐碎的链条。

一个“团长”需要对接、确定供应商，沟通价格，发起微信区内团购，保证成团后还要时刻关注物流状况，熬夜等运货的卡车送货上门，商家发货送到小区指定位置后，“团长”还要验货、分拣，安排合理的分发方案，解决配送到户的问题。除了要结算所有款项，中间还要处理意想不到的售后事宜，比

如商品漏发、货不对板，质量有问题等等。

所以，没有强大的意志力和执行力，“团长”并不是那么容易当的。也正因为此，那些靠谱、细心、以能力赢得尊重的上海团长们被称为小区里“最可爱的人”。而不当团长只抱大腿的居民们就如勤劳的小蜜蜂，见群就加，见团就上，进群就是一个三连问：“团什么，哪里接龙，怎么付钱”？

即便是大明星也会在微博诉苦说，花了大价钱才买到合心的菜；即便是上市公司女企业家，也得抱紧团长的大腿，来为家人买面包。团长带着小区居民团购续命，天天上演“我的团长我的团”。

疫情期间，平平无奇的豆腐一度成为稀缺品，而能够团到豆腐的团长被称为“顶流”。身处疫情中心——闵行梅陇的小花菜就这么误打误撞地成为了一名“豆腐团长”。

用小花菜自己的话来说，就是为了能照顾到老人孩子，差点把自己逼疯了；为了公平，差点把自己整蒙了。

她所在社区有1800多户，4000多人。她首先去居委备案。当居委会书记了解情况后，知道豆制品是小区稀缺，叮嘱分批、不聚集，审核通过。然后，她两次找到不同的豆制品厂，申请了300份，对方告诉她很困难，因为是保供企业，产能、运能完全跟不上，只给了她150份。

当第一批150份豆制品链接抛出，几秒钟抢光。她软磨硬泡又找厂家要到了150份，这次实行了老人优先预定，首先为老人留下了20份。

还有一天货物就要到了，小花菜急了，谁来派送？

她在群里发出邀请，从开始的没人举手，到最后陆陆续续