团长们如若想长期稳定地做团购业务，**需要认真考量合法合规性，直播行业的税收大整顿就是前车之鉴。一些省市已经出台“关于征求《网络社区团购经营规范（征求意见稿）》”。**

如他号召大家轮到全小区做核酸，就一定要下楼来做。大家在群里纷纷响应。居委会都觉得他的号召力巨大、管用，把原本发给楼组长的、要求在楼组转达的通知先给老曹，让他在团购群里先发。

对类似老曹这样的团长，浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心联席主任、研究员盘和林分析认为，在疫情下找得到靠谱品牌货源的团长，成为了某种意义上的社区里的意见领袖。品牌或者供应商进入社区团购领域的目标是获得更多意见领袖，通过团长来寻求社交圈的突破口，将社交电商业务渗透到社区，因为人际关系对于电商而言可以变现。”

但怎么说，老曹都不算成功者。在居民认为他提供的品牌商超供应靠谱后，买者成倍增加的情况下，老曹无法通过微信定向收款来走账了，据他说是因为额度已满，他又不愿意用快团团之类小程序，说是自己并不赚钱，怕年底反而要因此多交个人所得税。在居委会和楼组长的帮助下，老曹在每栋楼里找到一名“小志愿者”，每次帮着分发货品信息，再在本楼负责统计收款，最后汇总到老曹这里。“小志愿者”还帮着老曹发货。可到了封控后期，有人怀疑老曹已经拿不到先前那家品牌供应商的货品，而是打着该供应商的名号，从其他渠道进货以次充好。如此一来，小区里的各路志愿者不乏不愿意跟着老曹干的。到6月1日社区宣布停止团购，老曹师出无名了，也只能歇业。当然，更重要的原因是，他有本职工作，也得上班了。

作家董鸣亭早在封控解除之前就歇业不做团长了。“那一口春味等你来咬，味道‘茭’乖灵”，董鸣亭是看到青浦练塘茭白上新的一张海报，才做起团长的。“比起阿拉封控在小区里，看看青浦的农民也作孽的，眼看着茭白丰收，却没法卖出去。我就想到，得设法帮帮他们！”董鸣亭告诉《新民周刊》记者，“我当时知道邻居韩老师曾经帮着大家团豆制品，不赚一分钱的。既然她有经验，我就把青浦练塘团购茭白的信息发给她。我俩一拍即合，到居委会报备后，就开团了。”董鸣亭告诉邻居们，青浦茭白送到上海市区，是50份起送。没想到大家一听是助农团购，又深知练塘茭白货真价实，纷纷参与。“我们小区1200多户人家，最终团了600份，1500公斤！”这数量，把董鸣亭自己都吓到了。好在茭白到货后，志愿者们帮忙分拣，很快就分到了邻居们手里。之后，董鸣亭又在自己的朋友圈里转发了练塘茭白信息，她的朋友闻讯后也去团购，不仅团购了茭白，还团购了当地产的鱼鲜。

练塘镇人大主席朱红珍对包括董鸣亭在内的上海市区的团长们特别感谢。在疫情封控期间，朱红珍一直帮着农民卖茭白。“好在有团购，否则我们镇里许多农民这一季要白辛苦哉！”朱红珍说起今春的茭白采收，简直心有余悸。南汇的玉菇瓜、8424西瓜，包括4月下旬上市的上海各郊区本地蚕豆，都因团长给力，而在疫情之际换了一种销售模式，且终究卖出去了。

4月27日，知名博主“赵小姐失眠中”赵若虹就发帖称：“小刘昨晚提起有个团本地蚕豆的，不知能不能成团。那多很严肃地说，肯定能！有哪个上海人现在会不想吃本地豆？果然以史上最快速度成团。今天我们一天的日程，都是围绕着这十斤本地豆安排的。”然而，当封控解除以后，这些团长纷纷“事了拂衣去，深藏功与名”，还是去做自己的本职工作去了。

“其实也是倦了。” 家住上海静安区的倪华如此说，在封控初期，他和几个年轻人发起社区团购，无非为了让大家“吃饱”。“考虑到商品品质、售后服务以及定价等问题，临时成为团长的年轻人们只考虑发起光明等保供企业的商品团购。”倪先生说，“正规的供应商，包括山姆、光明、金龙鱼这类，不会有佣金方面的潜规则。例如之前我们组织过金龙鱼的团购，一共下单了80桶油、46瓶麻油、160包酵母，总价大概在8700元左右，官方给到团长的提成几乎可以忽略不计，而这些提成团长有时候还得多多少少用来酬谢志愿者。”包括市郊农产品亦是如此。南汇果品公司相关人士就告诉记者，不存在给团长返点的情况。如果购货量大，可以适当打折，都有正规发票。这样的情况下，倪华说：“6月1日解除封控以后，凡是不加价、