

早已有之，但社区团购的兴盛，却是从疫情封控开始的。

2020年，武汉疫情暴发期间，武汉人民也曾经一度依赖团长生活。武汉市民小玲女士在接受《新民周刊》采访时介绍，当时武汉的团购，团的品类主要是蔬菜，卖家直接开团，大家就在小区微信群里接龙，“因为当时刚过完春节，大家家里囤的物资还比较多，只有新鲜的蔬菜吃完了需要补货，而且当时在武汉的新冠病毒比较厉害，死亡率较高，大家都生活在一种忧虑中，也没心情团购奶茶咖啡这一类的非必需品”。小玲记得，当时她参加的几次团购，团长会把团购的物品打包好，放到小区的防疫卡点，居民自己去拿。“价格也都还好，超市的团购价格跟平时差不多，私人团的那种会比平时高一点，但是在合理范围内。”

虽然部分封控地区的团购平台会停，但是武汉会保证至少一个平台可以送物资进去的，而且也不会涨价。对于一些不会网上团购的老人，社区会发通知让亲属代买，或者网格员帮忙购买。在武汉最困难的时候，大家也买到过10元10斤的蔬菜包。

小玲所在的小区大概有3—5个团长，有超市工作人员、社区工作人员，很少有私人团长开团，“大家主要还是在官方指定的超市保供团购。即便有私人卖家，基本都是住在附近的菜贩。武汉完全解封前，商超已经有序恢复，每家可以派代表进行采购，团购也变得少了”。

跟上海人人皆可做团长不同，武汉的大部分团长本身就是经营者而非普通居民。这一点，十荟团副董事长刘凯在接受采访时也有提到，他认为，正是武汉疫情使得社区团购被推到了前台，2020年2月5日，刘凯抵达武汉，2月6日接到政府复工邀请函，当天就上架了一些东西。“武汉疫情期间从来没有发过物资，都是靠社区团购解决吃喝，也没有出现东西很贵的情况。当时都是企业在做，兴盛优选、十荟团、食享会三家企业，以及本地的武商、中百等企业支撑了整个武汉地区物资供应。”

而疫情期间社区团购的成功，也让人对这种模式有了信心。

张红是疫情期间走上团长岗位的，因为心疼社区工作人员，她主动报名成为一位志愿者。当时社区很多日常供给无法满足居民的需求，张红就和社区另外几个退休同事一同充当了团长的角色，负责与武汉当地的零售公司联系。她每天负责与运货的司机对接然后卸货，再根据社区居民在App上下单的信息通知拿菜，并没有任何报酬。

后来，疫情慢慢稳定，张红对社区团购的模式有了一定的

了解后，转型成为了一名真正意义上的团长。凭借疫情期间攒下的人情资源，她经营着4个团购平台，从一开始的一天几十单（业绩已经领先其他区域），到日单量巅峰时期近500单，现在张红每月的团购收入能够达到6000元左右。此外，张红所在的社区为其提供了提货点、货柜甚至是冷藏柜，她唯一的成本是向平台购买的塑料袋。当然，也不是不辛苦的，一天24小时，她几乎花了2/3的时间在团购上，平台之间产品参差不齐，经常会出现缺货或是产品质量问题，也需要张红来协调安抚。

那么，上海团长中会有很多“张红”吗？

恐怕不多。

上海团长有生命力吗？

武汉的社区团购做起来了，上海可以吗？深耕这一领域多年的刘凯不是很乐观。他认为上海有两大因素制约社区团购发展——第一，买东西非常便利。第二，当地的人力和房租成本很高。“我举个例子，你现在到农村去，从北京不用走多远，到承德下面的一个村，你想买个榴莲，你可以试试。你可能会买到苹果、香蕉，但是你想买榴莲、樱桃或者车厘子，根本买不到，社区团购就是让这些购物不便的地方，能买到这些东西。”

在他看来，北京、上海这样经济发达的一线城市，买东西太方便，而这次疫情期间以个人团长为主的团购，给人留下的印象是社区团购的东西卖的就是贵，其它平台抢不到了，只能到社区团购补充一些物资。

这一观点有一定的道理，功成身退的团长瞿立峰也认为，团长这个岗位在小区或许会有生命力，但想调动居民的购买积极性，团长需要在价格或者品质上有自己的优势。“疫情期间有些团购真的蛮贵的，而且还需要套餐购买，分量很大，不一定是大家想要的东西。此外，团购物资往往不像快递可以送货上门，在便利性上也稍逊一筹。”

另一个原因，也是因为团长付出的劳动和收入并没有足够的吸引力。“团购可以做，但只能做着玩玩，不太可能靠团购赚大钱。而且团长做多了，总会有人在背后说是非，也挺烦的。”刘晓琴告诉记者，通过社区团购，她认识了不少志同道合的邻居，这恐怕是做团长最大的收获。

无论如何，这次疫情都给上海的社区团购切开了一个口子，以后的发展能不能越来越好，则需要更多事件的检验。■