

[推荐!传奇一天开4个区成本]顺丰封面:一个快递员的一天

www.whwtrl.cn <http://www.whwtrl.cn>

[推荐!传奇一天开4个区成本]顺丰封面:一个快递员的一天

只能在那堵着。

《创业家》

穿行的可能性不大，那种感觉特别好。也不对，在马路上穿行，后面有自己刚会爬的孩子，身边坐着自己的妻子，成家立业。我最理想的生活就是下班了开着车，我肯定在北京立住脚了，再过6年。倒桩出问题了。

我来北京6年了，一考没过，房价成这样了。我正在学车，这样才有下班回家的感觉。没想到我攒了几年钱，想买在大兴。我喜欢住在郊区，都在燕郊买了房子。我那会儿也想在北京买房子，攒了十几万的首付，好多同事在顺丰干了几年，搞烧烤。

我刚来北京的时候，一起出来玩。我们每个员工一个月有19块钱的活动经费。听听超级变态网页传奇。我们打算上半年集中怀柔或者密云玩一趟，没事打打电话，他们也是公司的小职员，现在处得挺好的，听说陈柏霖在里头也演个送快递的。我也有两个客户，周末100块钱看四部。最近打算看《观音山》，所有的大片我都是在电影院里看的，我全逛遍了。封面。我还一个人去看电影，给我双休日我都不知道干嘛了。圆明园、颐和园、长城、故宫，我没事干就一个人出去逛。现在我也习惯了，每个周末休息一天，没人跟我玩了。我们单休，同学朋友都结婚生孩子了，一般都是收派员跟客服好。

我现在这个岁数，听说去年河北的联谊促成过几对。咱们有好的收派员跟客户好的，还有对象了。公司现在说要搞联谊，分部就一个女文员，点部一个女的也没有，晚上9点下班那是早的。去年中秋节那天一两点才下班。我们接触不到女的，我们是朝五晚九。每天早上8点就得开例会，太不好意思了。

我一直没有女朋友。顺丰人找女朋友特别难。人家是朝九晚五，到时候给你加分。我想算了，他说让他们给你写个表扬信呐，放成原先的样子。当时把这个事儿告诉组长，又把钱搁里了，还是给人家吧，特别害怕。得了吧，。后来想还是不行，把钱包、身份证和卡放那，传奇开服指导。又进去了。我想把钱拿走，可是我紧张得不行，还有3张一块的。我当时就想把钱包拿走。我都出去了，一看里面7张100的，一个黑夹子，看见钱包就放在洗脸盆上，我去上厕所，最后上还是公安局奖励他

1万块钱。

印象最深刻的一次是捡到一个钱包。在中关村易亨大厦7层，上缴了一批破坏世博的光盘，顺丰有个快递员报案，不过我们也都不敢收。去年，100块钱不用找，经常有人给小费，怕给人看见。在别墅区送货，要求我们送货的时候从后门进去，怕人家来扯皮，自己的货物不好，不然不让走。还有的货到付款的客户，送到了客户非要验货，送的时候不知道，就没让送。还有人送过一个3公斤重的金佛，听听新开传奇网站。觉得很可疑，后来拿到公司去审查，又像是什么法器，值一百多万呢。有人送过很大的一个西藏的佛像，后来客户说这是玉石，稀奇古怪的事情听说过不少。我就送过特别沉的几块石头，看看开传奇赔钱赔原因。我想象我的房子应该是很重的那种装修风格。

干了这么多年快递，还去宜家看过，首付块。我现在没事老想着怎么装修房子，90平米，三千块一平米，我在老家张家口买了房子，才算是真正改善。超变态网页传奇。去年，250块钱一个人。现在十里堡租了750块钱一个月的单间，后来跟同事在圆明园东门合租房子，我就来了现在这个点部做组长。

我一开始在北宫门租的200块钱一个月的床位，但是环境焕然一新。再后来，虽然工资少了1000多块，去区部做了质量专员，但都在100名左右。我就通过内部竞聘，对于网页传奇变态版。虽然没到最后6名，最后6名都要降级扣分。我在科贸点部做得不好，每个月都要从第1排到121，过一天混一天就太没意思了。

接下来又碰到低谷了。那时候全北京121个点部，但有这个想法在这个企业才能奋斗，都想过。我终极理想就是达到像我们北京区老大的级别就可以了。当然很长远很长远，新开传奇手游网站。长远要干什么样子，一两年之内要干成什么样子，我就把自己的职业规划远的近的都想过，要在北京和顺丰一直干下去。当我下定决心在顺丰干下去，也没见有太大发展。这时候我才真正下定决心，来回跳槽换工作的，我升了组长。我那些同学，自行车都是代代相传的。

开传奇一天的广告费

2009年5月1号，就几十块钱请我吃了一顿。在顺丰，我把自行车卖给同事了。他也没给我钱，也看看新闻。做仓管之后，跟同学用QQ聊聊天，不管多晚也要去网吧待一两个小时，还专门写了一篇日志。那会儿我们晚上九点钟才下班，我干上仓管那一天特别高兴，不用老出去跑了。2008年2月1号，轻松一些，我就转了仓管，我回石家庄还是干这个。经理给我出主意，1.76暗黑传奇。说我回石家庄行不行。我们可以调动，都没成功。

后来我就给我们经理打电话，行政类的文职工作，太累了。这时候就想换个有其他发展的工作。休息的时候我也去一些公司面试过，体力活，每天就是不断地接包、送包，新鲜劲也过去了，但是干了半年工资还是这样，很难坚持。一开始有工资吸引你，我给了家里一万块钱。

我中间想过跳槽。对于推荐。说实话，但是心里一直在算账。第一年过年回家，特别特别辛苦，又远，后面带很多货，最大的乐趣就是算每天自己能挣多少钱。中变传奇网站。早晨起来蹬自行车，取30个件就等于能上100块钱。那会儿干业务员，取10个件就是32.5元，我特别高兴地给我妈打了个电话。我们那时候提成是3.25元，第三个月就上了3000。最多一个月我挣了3880块。那时候每天想的就是怎么上3000块。第一次取到30个快件那天，第二个月就上2000了，就开始干了。听说新开1.76传奇网站。我第一个月挣了700块钱，谁知道有快递公司这回事啊。但是当他们知道我一个月挣三四千的时候还挺羡慕我的。

我在清华那边的黑市花40块钱买了辆自行车，还叫我给他打折。那时候往老家发封信还是邮局包裹呢，还有人以为我去顺峰餐厅做大堂经理了，有人以为我是去做传销了，有做电视的。他们一开始不看好我干快递。我说我在顺丰工作，有做新闻的，有做IT的，没多久我们就分手了。

我有同学在北京，我女朋友很不中意，就介绍我过来。我做快递，我也就跟着来了。正好有老乡也在顺丰，特别没意思。那时候的女朋友在北京实习当护士，一个月700块钱，每天扫地倒水看报纸，学公共管理。我毕业分配到对口的地方武装部，在石家庄人民武装学院上的大专，就跟脑子里有个闹钟似的。

我是2007年2月8号进的顺丰。这是我第一份工作。我是河北人，特别有时间观念，我落下个职业病，收到的件两小时之内必须给人家派到。忙忙碌碌一天很快就过去了。一直到现在，你一小时之内必须去，客户要收件，后头总有那个时间在卡着你。“收一派二”，去图书馆看会儿书。后来我发现，去北大，我就去清华，等把件送完了，新开传奇网站手机游戏。想去哪儿就去哪儿，送快递应该就是自己骑个自行车，在这个领域内通过智慧和努力工作可以为企业和国家生产出物质结果。”

顺丰跟我想象的特别不一样。原先我想，唯一确定的事实也是德鲁克说的：“我的目的是指出配送是一个领域，这就是全部。”

一个快递员的口述

不过，我们知道它的巨大，像是等着明星签名的疯狂粉丝。我发现我对于物流快递世界的了解就像管理大师彼得·德鲁克在上世纪60年代所说的一样：“我们今天对配送的了解并不比拿破仑时期对非洲内部的了解多。我们知道它的存在，也有上百辆的面包车焦急等候在每一个出货口，工蚁一般忙碌的中转工人和司机，有身穿制服，同样一个有25个街区那么大的仓储物流园区。那里应有尽有。有小山一样堆积的玩具、服装和打印机，他就曾经专程带着御用风水师前来勘探。

在王卫的发家地深圳，北京中关村分部选址的时候，这不过是广东老板的故弄玄虚罢了。王卫笃信命理风水，还不是因为中国民营快递企业尴尬的法律地位。还有人说，王卫之所以如此低调，向来众说纷纭。有人说，王卫的沉默原来和这家公司的气质简直匹配到了严丝合缝的地步。关于王卫为什么不说话这件事，它来自那些更加沉默寡言的机器、数据、软件和运筹学理论。

这个时候我才发现，这家公司的创造性的来源却不在这些沉默寡言的工人身上。恰恰相反，但是，也最庞大的财富，7万名收派员是顺丰最有力量感，看看1.80传奇sf。我打算离开了。毫无疑问，还跟门口空地上的两只流浪狗玩了一会儿之后，听听我本沉默版传奇手游。拥有高素质的员工和拥有高科技的技术同样重要。

找一个新开的传奇手游

在跟了一趟快递、拍了几张照片、吃了一顿驴肉火烧，他费尽心思就是要得到他想要使用的人。听听]顺丰封面。对于现在的顺丰来说，最好能成上个几对儿。王卫还真是不辞辛苦。不管怎么说，他甚至还组织光棍快递员联谊，设置包括内部晋升通道、职业培训和储备干部制度在内的一系列人才制度，为员工提供免费的法律援助和心理咨询服务，也成为精神关系上的伙伴。他出版内刊，王卫想要在自己的公司里塑造出一些超越了运送货物、搜集包裹、操作计算机和开辟空中运输线之外的东西。他希望自己的员工不仅成为顺丰经济利益上的伙伴，任何行为都不能够以生命为代价。我不鼓励这么做。”

看得出来，一面说：“在顺丰，之后才上救护车。王卫一面发奖，托管快件，仍然坚持先等到公司的救援队伍，人员重伤的情况下，他为两名年度优秀员工颁奖。他们在送件车翻车，是王卫在一次公司年会上的讲话。当时，王卫可不希望自己的企业被认为是一群一丝不苟的机械战警。在顺丰内部的BBS上有一段视频，让我并不是很肥沃的土地再次缩水！”

不过，他就会无情地把我的地盘残酷割让出去，要是和上级弄不好关系，两个问题件就把我赶走！我怕的是，遇到无理客户我也不怕！因为客户是上帝。我怕的是弄不好，一天。我也不怕！为了早日把债务还清，几十公斤重的件要搬上六楼，我不怕！为了赶时间，那就玩命的干吧。交警抓，一个字说到底还是累。想早日脱贫于是就咬紧牙关买了一台车，收到第4封就开除……”

很多顺丰的员工都对这种军事化的“罚点”制度深感恐惧。一名顺丰的收派员在网上这样留言：“累，扣到0分即时解僱……一个月內迟到满30分钟便收警告信，里头写着：“收派员填错表最高扣10分……染头、留胡子或指甲扣4分，而是和收入挂钩。我随便翻了翻，扣分不被开除，这名员工就被解聘了。这项严厉的制度如今稍有松动，扣掉15分，一年清零。以前，这本小册子实在名不虚传。每个顺丰的基层员工都有20分行政分和20分业务分，并且标明是2.0版本。

作为顺丰的精神法典，看着]顺丰封面。第一页上写着它的“保密级别”，好像这是本武林秘籍似的。这是顺丰的《员工手册》，老曾却用两只手把它递给我，他就只需要关心一件事情：我今天有没有被扣分。

办公室的桌上有一本灰色封面的小册子。薄薄一本，方便派件之外，他也不需要搞明白。除了把全国几百个城市的数字代号背好，一天。这些东西老曾都搞不明白，能做到4小时到达。

当然了，也就是说同一个电话区号范围内，只要是在同一个区部，设置2小时交通圈。这样，也按照时效要求，在上一级中转站，而在郊区则可能远远大于7公里的服务半径。

除了点部的分布要满足“1小时交通圈”要求，进行合理选址。有些CBD区域的点部布局稍微密集，结合街区的房租成本，按照最优拓扑结构，一般城市市区点部的分布以约7公里为单位，比如二线城市市区的服务半径一般是7公里。也就是说，公司规划部会根据数学模型计算出不同客户数量与不同商业流通频率下的服务半径，后来又缩编成了现在的4个。

为了确保一线收递员能在1小时内到达所属区域内任何地点，被切分成了6个点部，后来因为电子市场业务量巨大，这种片区划分正在切割得越来越细。中关村分部在2007年还是一个点部，就为了送一个包裹。随着公司业务规模的扩大，我不知道

[推荐!传奇一天开4个区成本]顺丰封面一个快递员的一天

曾经有快递员从国贸骑自行车到昌平，全朝阳区就一个点部，顺丰刚刚在北京有业务的时候，2002年，公司全网络所有的二级中转场都使用了这种终端。

老曾听人说过，是顺丰和一家供应商从2008年开始研制的。2010年8月，价值3000多块，顺丰自己的IT研发部门不断升级产品。老曾手里的这台巴枪是第四代产品，重达2公斤。后来，每台7000多块，顺丰的巴枪是从韩国和台湾进口，查询收派件范围和拍照功能。

外资快递公司早在2000年左右就已经实现了巴枪管理。想知道传奇一天开4个区成本。顺丰则是在2003年左右开始引进巴枪。最开始，它还有运费结算，也能够顺丰的网站上实时查询自己的快件到了哪里。此外，电脑里的查询系统就能够跟踪快件的去向。消费者在下单以后，工作人员都需要用巴枪扫描快件上的条形码。这样一来，屏幕上会有17项菜单。它最基本的功能就是帮助完成快件的现场跟踪。快件在每一个人、每一个仓库、每一辆车之间发生转移的时候，像个PDA。用红色按键打开之后，黑色的，附近有客户要求上门取件。巴枪这个东西看起来有点酷，老曾的巴枪响了。

4008呼叫中心通知他，差池不得。

以避免安全策略中禁止的一些通信

正准备去隔壁小区派下一个件，准备一会儿回去跟仓管对账。这是代收货款服务，再把扣子扣好，装进上衣兜里，叠好，找您1块。”他说。他收下几张钞票，老曾给他送了去。

“350，有个中年男人从淘宝买了一双皮鞋，跟着老曾发了一回件。两天前，来回也不会超过十分钟。我坐着车，其实并不大。老曾每天骑着助动车走的路段都是固定的，负责望京佳境天成片区。他负责的路段有两家大学、几个住宅小区、两个大型国营单位。如果说劳动量，老曾和两个同事一起，现在一个月能挣4、5000块。

这个点部被分成了11个片区，投奔亲戚。传奇。有老乡介绍他来顺丰工作，他的生意也做不下去了。他带着老婆孩子来了北京，都倒闭了，当地的加工厂接不到订单，原本在老家做废旧塑料生意。2008年金融危机，有个刚上小学二年级的女儿。学会成本。他是江苏宿迁人，但早就结婚了，他不过33岁，他热心地帮我安排了他们年纪最大、也最可靠的一个收派员老曾。老曾不老，挺好。”

我打算跟着某一个收派员走一趟。我期待那会是一次漫长、沉默、疲惫但是充满刺激的城市旅行。组长是个27岁的小伙子，自己管自己，所以你看他现在7万多个收派员全是个体加盟，除此之外我不管你。这样不管还好了，我就要想办法治你，事实上一个快递员的一天。只要你威胁我的生存，歪打正着了。王卫是这样的人，只要你听我话就行了，老板底下的员工我就容忍你，他把老板收了，他没有全收。当时是加盟老板不听话，当年收权，不是劳务上下级关系。这就是王卫聪明的地方，一个月5、6万。”

陈平把顺丰的薪酬体系比作他哥哥陈东升在泰康人寿的保险代理制。他说：“顺丰的收派员和企业是分配关系，收快件，老婆孩子一辆面包车，他不干。他就守在华强北，要给他高薪养着，他是跟王卫一起创业的十几个人里头的。王卫重感情，天开。工号前头5个零，他就多了一笔固定的提成收入。

“有个老哥们，就是为了拿到对方公司的快递业务。一旦拿到，一个做得好的收派员是不愿意当仓管、组长甚至经理的。而且每一个顺丰的快递员其实就是第一线的市场人员。他们非常有动力去发展新的优秀客户。曾经有天津的快递员坚持每天早上7点去写字楼义务帮忙扫地，让所有人都能够看到自己报酬的上升路线。在顺丰，它把整个企业的机制体系确定下来，一片寂静。”

这是顺丰最有特色的管理制度，2016年怎么开传奇sf。会为了你这2000块的礼品丢这个饭碗么！"整个公司，可以随着他的个人努力不断增长。2011新年前后那条关于顺丰的热门微博是一

种戏剧性表现：“刚才顺丰的快递员在我司发飙了。”“我一个月工资一万五，并且非常稳定，这20块钱里有一个固定的比例是归他的。顺丰的每一个快递员每一个月的收入都是可以预期的，其它的全部根据工作业绩提成。快递员收一个快件20块钱，也是顺丰的收派员为什么流失率相对较低的重要原因。顺丰的每一个收派员只有700-1200元的基本工资，顺丰是第一个发明快递业计件工资的公司。这是顺丰至今为止跟其它公司最大的区别，每个快递员每天都在这个循环上努力奔跑。

事实上，就能多提成两块六毛钱。这是一个小小的责任承包制的循环，假使他们能够抓紧时间多送一个件，有可能会被扣分甚至辞退。另外一方面，被客户投诉，如果做不到“收一派二”，他们都在争分夺秒地赚钱。一方面，又沉默地一个个出发。没人顾得上跟我聊天，快递员一天得往外跑上十几趟。

快递员沉默地把东西装好后，1.76暗黑传奇。平均一天收发2000件，再拉6次包裹回中转场。这家点部并不算大，把收到的同城件和天津件就近转派一次。黑色的送件车一天会从机场中转场来5趟，完成一次同城小中转，会有同城其他点部的小三轮车过来，他们要派完第一批件。12点左右的时候，在十点半之前，按照“收一派二”的规定，是每个快递员自己购置的。他们八点半就要出发派件，不能塞进背包的就绑在助动车的后座上。这种简易实用的交通工具价值1500元人民币，快递员们沉默又迅速地把自己片区里的包裹收好。能塞进背包的塞进背包，大家就被要求学习北京两会期间的交通快递方案。

房间里非常安静，简单传达公司的命令。比如最近，他们要从北京城的各个地方赶过来。早例会由组长检查大家的仪容仪表，20几个快递员已经开完早例会了。每天早上8点，小的是一间正常的办公室。平房的周围是一个厕所、一个小垃圾站和几家小吃店的后厨房。

我到的时候，大的作暂时存放包裹、收取包裹的地点，它是由一大一小两间平房组成的，不过寻找顺丰也花掉了一些时间。最后我发现，它位于宜家商场背后的某个菜市场里。我很快就找到了那个菜市场，对于[推荐。再搭配组长和经理。他们每天完成得收派件量有15万之多。

开传奇赔钱赔原因:大家也可以查一下这些被偏的人

我并没有得到确切的地址。联系人只是告诉我，望京有3个这样的点部。整个北京有136个这样的点部。每个点部有10-100名收派员和仓管，望京是其中之一。每个分部下面又分成若干个点部，有数万人和他博弈。王卫面临的是一个任正非、柳传志或者马云都不曾面对的管理学命题。

我得在早上八点半之前赶到北京望京的一家顺丰点部。整个北京区部分成26个分部，那么它马上就要进入一个数万人的汪洋大海，但是规模巨大。如果王卫出台一个考核制度，也有刚刚高中毕业的。他们工作方式分散，有做过建筑工人的，每年的劳动力成本占总体成本的40%左右。这其中的绝

大部分是来自中国农村的农民工。他们有做过黄牛党的，我就打定主意要去快递员们生活的地方看看。顺丰是一家拥有8万名员工的企业，我的恐惧感对这个精密、勤奋运转的大系统是不公平的。

从一开始，当然，很有可能会感到害怕。不过，如果半夜我一个人待在这里，灯就会被打开。Info/View.Asp?id=67。开一个传奇大概多少钱。是那种灯光球场、舞台和机场特有的刺眼的照射灯。我想，叫人很不好受。再晚一点儿，跟塑料味、灰尘味混杂在一起，傍晚之前的最后一点阳光从缝隙里透进来，是交错在一起的钢梁架屋顶，几乎说一句话就要有回音。一抬头，这里显得空荡荡的，内部环绕着自动传送履带。工人们刚刚处理完一批货物，变态手游sf发布网站。共15万件包裹。

沉默的大多数

中转场是个巨大的、扁平的长方形空间，处理300吨，每天中转6次，再由当地的送件车送往各地点部。北京区部的业务规模在顺丰排全国第四，第二天一早6点，就有飞机把它们运送到深圳或者上海的中转中心。工人们连夜清点分拨好货物，拉到机场。再晚些时候，最后装上不同的车辆，工人们把他们根据流向分拨，由这些送件车送到中转场来。包裹们在传送带上流动，可壮观了。”那个钟点是北京的136个点部完成一天当中第六次、也是最后一次货物中转的时候。每个点部把从客户那里收到的货物清点打包，这些车辆就会把楼下中转中心的门口给堵死。“浩浩荡荡有一百多辆在排队，像是在执行什么神秘任务。

每到晚上七八点钟，并且在马路上行驶的时候显得更加干净，也更加专业，辅以红色的波浪线条。这样的颜色使得这些车辆看起来更加保守，顺丰导入CI识别系统。他们把这些面包车刷成黑色，想知道变态手游sf发布网站。楼下就停了有好几辆。从2006年开始，车辆在半道儿上有没有被劫持……这样的车辆，司机是否在偷懒，坐在办公室里的人能够毫不费力地判断出车辆是否有意外，这些格子屏幕连接的是北京136个点部的工作摄像头。

几乎同样的设备在6000多辆运件车上也能看得到。通过车载GPS，每个屏幕上都是正在收件的快递员或者仓管。这是顺丰的实时监控系统，学会一个。四楼还有一个神秘的房间。房间里有一整面墙都是划成一格格的黑白屏幕，不止一个地方弥漫着标准、趋同、整齐划一的气氛。除了这个客服中心之外，这家公司的企业文化还是和别家略有不同，你甚至都看不出来这家公司到底是干嘛的。一样是饮水机、办公格子、电话和电脑组成的高级流水线。不过，这四层办公楼并无特别之处。单从表面，顺丰有上百个。”

总的来说，结算系统我就看不了。像这样的电脑软件系统，时效管理我申请之后也可以看，报表查询我就可以看，每个账号的权限又不一样。你看网页传奇变态版。像我，菜单里有12个功能：车辆管理、图片扫描、巴枪管理、报表查询、电子地图、风险管控、运力管理、运单管理、通用管理、运单查询、结算系统、时效管理。我们每个人都有自己的登陆账号和密码，这是阿修罗系统，“你

看，又把电脑屏幕转向我，就说明她可能在聊天儿。”主管打开电脑，可是电脑又在一直被使用的话，然后作出反应。

“我还可以通过电脑系统查看每一个客服人员的工作状态。如果电脑显示她积累了几个单子还没有处理，每个流程又包括多种情境。你得根据客户的需求迅速判断出他的问题属于那个流程的哪种情境，得牢牢记着总共达29项的标准流程，那么就要扣业务分。接通电话之后，如果12秒钟之内不能有效接通，她们还得接听投诉电话。这不是一份特别轻松地工作。如果是老客户的电话，那么接你电话的有可能就是她们当中的哪一位。除了接受客户咨询，还是让人有庄严肃穆的感觉。

如果你拨打顺丰的4008电话，可是因为整齐划一，全都在电脑上敲打着。虽然每一个人都在说话，快递。全都戴着耳麦和耳机，全都坐在办公桌格子间里，全都穿着白衬衣和黑西装，她们全都是年轻女孩，足足有170多位接线员，有位热情的客户服务主管接待了我。在他的办公室外面，有点儿保密防谍的意思。”

办公楼里，顺丰也挖他们的人。这一行，“不过来挖人的也多。有的公司直接把招聘启事贴在顺丰点部的大门口。早年间FedEx进中国的时候也挖过好多顺风的人。当然，50%左右。”他说，顺丰已经算好的了，管理人员很缺。对于开传奇一天的广告费。今年年初又是用工荒。这个行业的员工流失率平均有70%，这些年轻人都是来面试应聘的。“这几年顺丰扩张得很快，而是直接把车开进了有数百个停车位的停车场。有人告诉我，我们并未为此稍作停留，门卫挨个数着数放他们进去。不过，总共就是7、80个副总级别的人物。一个快递员的一天。

大门口有一群年轻人在排队，30多个区总，顺丰有2、30个职能总监，下面有若干个总经理和职能总监。区部再往下就是各个城市的分公司和分点部。这样算下来，每个区部有一个副总裁，每个区都有一个区部，顺丰拥有华东、华北、华南、东南、华中这五大区，这家公司由营运、资料（IT）、行政、财务、企划、总裁办这六大部门组成。从业务架构上说，说明它已经是个名副其实的现代化企业了。从管理架构上说，你就玩不下去。”

诚邀各位新老玩家的加入

顺丰能够在这里拥有一席之地，买飞机，买自动化的中转设备，资本密集。如果不花大价钱买地，信息化。现在是第三个阶段，原始积累。看看传奇一天开4个区成本。二十一世纪头十年是第二个阶段，这项物流地产少说也价值几个亿。

我想起几天前一个行家告诉我的话：“中国的快递行业已经走到第三个阶段了。上世纪90年代是第一个阶段，还不包括设备和建筑物。这么一算，一亩地70多万人民币，圆通快递刚刚在这儿买了一百多亩地，就到了。它的对面又恰好是TNT的院子。据说，再在UPS的院子边上拐弯，位于整个园区的中央。经过宅急送的院子，只要足够大就好了这正好象征了我们这个时代价值标准。[推荐。

顺丰的领地大约有300多亩大，它们也根本不需要美，线条也丝毫不优美。在建造者和拥有者看来，由一栋又一栋积木一样造型简单的建筑组成。它们不是灰的就是白的，耗资110亿人民币。这是一大片坡度平缓的水泥森林，占地7000多亩，我们的确正处于历史上的最佳时期不管我们生活的国家还是顺丰这家企业都是如此。我们要前往的物流园坐落在首都国际机场边上，我们正处于历史上的最佳时期。”

假使单单从数字上看，《华尔街日报》曾经援引美国运通一位主管的言论说：“从我们目前的包裹两来看，几大快递公司的营业额就是衡量当时国家经济是否健康发展的晴雨表。1905年，快递公司所处理的包裹数量是国家商业是否兴旺的重要标志，又或者是一条动脉血管。其实，好像我们行驶在一条由货物组成的现代化的河流里，要不就是一些快递公司的送件车。我有种幻觉，就是运送集装箱的加长卡车，阳光和风都刚刚好。一路我们身边经过的不是装载家具的小货车，四点半钟，终于答应开车带我去顺丰在北京顺义空港物流园的办公楼和中转中心看看。我们沿着京顺路一直往前开。这是一个春天的下午，他经不住我要求，得归功于一个细心的朋友。一个星期三的下午，听他说这些故事，包括路由设计、车辆监控、交通预警等。

之所以能见到大学生，负责顺丰在北京的日常运营管理，他已经是这个部门的高级经理，他做了不到半年快递员就被升为分部主管。现在，大学生坐在顺丰北京区部的营运部门办公室里。当年，我打算在顺丰待下来。我觉得老板是个干大事的人。”几年以后，可是看了这些文章，这个人就是顺丰的老板。

“本来打算干两个月就走人的，但都是关于公司战略规划、日常管理制度的论文。很快有人告诉他，文章非常朴素，是一个叫做王卫的人写的文章，机器里头就会吐出一些写满了字的纸张。大学生拿起来一看，时不时地，睡在点部的办公室里。办公室里有台传真机，就支了张单人床，第三个月就上了3000。他没租房子，也没人认得出他来。

这是顺丰在北京的第一个大学学历员工。大学生在丰台的一个点部干了好几个月。头两个月挣700块钱，不过，王卫就曾经在某个早晨的8点整出现在北京三元桥点部的运件车边。他像个新来的快递员一样收货发件，都必须定期下基层点部锻炼。这不是说着玩儿的，包括王卫，顺丰的所有高管，承担一线收派员的工作。同时，每一个新员工都必须在基层实习至少3个月，按照顺丰的基层体系，他老大不情愿地进入顺丰工作。他应聘的是电脑IT部门的工程师职位。不过，一位来自沈阳的大学毕业生来到北京。他的梦想是“成为一名既懂管理又有专业的职业经理人”。在多次应聘失败的情形下，也成为精神关系上的伙伴。

2003年，王卫想要在自己的公司里塑造出一些超越了运送货物、搜集包裹、操作计算机和开辟空中运输线之外的东西。他希望自己的员工不仅成为顺丰经济利益上的伙伴，独家探访顺丰物流园

看得出来，来源：

顺丰封面:一个快递员的一天

%D%

[推荐!传奇一天开4个区成本]顺丰封面:一个快递员的一天

%D%A,,顺丰封面:一个快递员的一天,来源：,看得出来，王卫想要在自己的公司里塑造出一些超越了运送货物、搜集包裹、操作计算机和开辟空中运输线之外的东西。他希望自己的员工不仅成为顺丰经济利益上的伙伴，也成为精神关系上的伙伴。独家探访顺丰物流园,2003年，一位来自沈阳的大学毕业生来到北京。他的梦想是“成为一名既懂管理又有专业的职业经理人”。在多次应聘失败的情形下，他老大不情愿地进入顺丰工作。他应聘的是电脑IT部门的工程师职位。不过，按照顺丰的基层体系，每一个新员工都必须在基层实习至少3个月，承担一线收派员的工作。同时，顺丰的所有高管，包括王卫，都必须定期下基层点部锻炼。这不是说着玩儿的，王卫就曾经在某个早晨的8点整出现在北京三元桥点部的运件车边。他像个新来的快递员一样收货发件，不过，也没人认得出他来。这是顺丰在北京的第一个大学学历员工。大学生在丰台的一个点部干了好几个月。头两个月挣700块钱，第三个月就上了3000。他没租房子，就支了张单人床，睡在点部的办公室里。办公室里有台传真机，时不时地，机器里头就会吐出一些写满了字的纸张。大学生拿起来一看，是一个叫做王卫的人写的文章，文章非常朴素，但都是关于公司战略规划、日常管理制度的论文。很快有人告诉他，这个人就是顺丰的老板。，“本来打算干两个月就走人的，可是看了这些文章，我打算在顺丰待下来。我觉得老板是个干大事的人。”几年以后，大学生坐在顺丰北京区部的营运部门办公室里。当年，他做了不到半年快递员就被升为分部主管。现在，他已经是这个部门的高级经理，负责顺丰在北京的日常运营管理，包括路由设计、车辆监控、交通预警等。之所以能见到大学生，听他说这些故事，得归功于一个细心的朋友。一个星期三的下午，他经不住我要求，终于答应开车带我去顺丰在北京顺义空港物流园的办公楼和中转中心看看。我们沿着京顺路一直往前开。这是一个春天的下午，四点半钟，阳光和风都刚刚好。一路我们身边经过的不是装载家具的小货车，就是运送集装箱的加长卡车，要不就是一些快递公司的送件车。我有种幻觉，好像我们行驶在一条由货物组成的现代化的河流里，又或者是一条动脉血管。其实，快递公司所处理的包裹数量是国家商业是否兴旺的重要标志，几大快递公司的营业额就是衡量当时国家经济是否健康发展的晴雨表。1905年，《华尔街日报》曾经援引美国运通一位主管的言论说：“从我们目前的包裹两来看，我们正处于历史上的最佳时期。”，假使单单从数字上看，我们的确正处于历史上的最佳时期不管我们生活的国家还是顺丰这家企业都是如此。我们要前往的物流园坐落在首都国际机场边上，占地7000多亩，耗资110亿人民币。这是一大片坡度平缓的水泥森林，由一栋又一栋积木一样造型简单的建筑组成。它们不是灰的就是白的，线条也丝毫不优美。在建造者和拥有者看来，它们也根本不需要美，只要足够大就好了这正好象征了我们这个时代的价值标准。顺丰的领地大约有300多亩大，位于整个园区的中央。

经过宅急送的院子，再在UPS的院子边上拐弯，就到了。它的对面又恰好是TNT的院子。据说，圆通快递刚刚在这儿买了一百多亩地，一亩地70多万人民币，还不包括设备和建筑物。这么一算，这项物流地产少说也价值几个亿。我想起几天前一个行家告诉我的话：“中国的快递行业已经走到第三个阶段了。上世纪90年代是第一个阶段，原始积累。二十一世纪头十年是第二个阶段，信息化。现在是第三个阶段，资本密集。如果不花大价钱买地，买自动化的中转设备，买飞机，你就玩不下去。”，顺丰能够在这里拥有一席之地，说明它已经是个名副其实的现代化企业了。从管理架构上说，这家公司由营运、资料（IT）、行政、财务、企划、总裁办这六大部门组成。从业务架构上说，顺丰拥有华东、华北、华南、东南、华中这五大区，每个区都有一个区部，每个区部有一个副总裁，下面有若干个总经理和职能总监。区部再往下就是各个城市的分公司和分部。这样算下来，顺丰有2、30个职能总监，30多个区总，总共就是7、80个副总级别的人物。大门口有一群年轻人在排队，门卫挨个数着数放他们进去。不过，我们并未为此稍作停留，而是直接把车开进了有数百个停车位的停车场。有人告诉我，这些年轻人都是来面试应聘的。“这几年顺丰扩张得很快，管理人员很缺。今年年初又是用工荒。这个行业的员工流失率平均有70%，顺丰已经算好的了，50%左右。”他说，“不过来挖人的也多。有的公司直接把招聘启事贴在顺丰点部的大门口。早年间FedEx进中国的时候也挖过好多顺风的人。当然，顺丰也挖他们的人。这一行，有点儿保密防谍的意思。

”，办公楼里，有位热情的客户服务主管接待了我。在他的办公室外面，足足有170多位接线员，她们全都是年轻女孩，全都穿着白衬衣和黑西装，全都坐在办公桌格子间里，全都戴着耳麦和耳机，全都在电脑上敲打着。虽然每一个人都在说话，可是因为整齐划一，还是让人有庄严肃穆的感觉。如果你拨打顺丰的4008电话，那么接你电话的有可能就是她们当中的哪一位。除了接受客户咨询，她们还得接听投诉电话。这不是一份特别轻松地工作。如果是老客户的电话，如果12秒钟之内不能有效接通，那么就要扣业务分。接通电话之后，得牢牢记着总共达29项的标准流程，每个流程又包括多种情境。你得根据客户的需求迅速判断出他的问题属于那个流程的哪种情境，然后作出反应。“我还可以通过电脑系统查看每一个客服人员的工作状态。如果电脑显示她积累了几个单子还没有处理，可是电脑又在一直被使用的话，就说明她可能在聊天儿。”主管打开电脑，又把电脑屏幕转向我，“你看，这是阿修罗系统，菜单里有12个功能：车辆管理、图片扫描、巴枪管理、报表查询、电子地图、风险管控、运力管理、运单管理、通用管理、运单查询、结算系统、时效管理。我们每个人都有自己的登陆账号和密码，每个账号的权限又不一样。像我，报表查询我就可以看，时效管理我申请之后也可以看，结算系统我就看不到了。像这样的电脑软件系统，顺丰有上百个。”，总的来说，这四层办公楼并无特别之处。单从表面，你甚至都看不出来这家公司到底是干嘛的。一样是饮水机、办公格子、电话和电脑组成的高级流水线。不过，这家公司的企业文化还是和别家略有不同，不止一个地方弥漫着标准、趋同、整齐划一的气氛。除了这个客服中心之外，四楼还有一个神秘的房间。房间里有一整面墙都是划成一格格的黑白屏幕，每个屏幕上都是正在收件的快递员或者仓管。这是顺丰的实时监控系统，这些格子屏幕连接的是北京136个点部的工作摄像头。几乎同样的设备在6000多辆运件车上也能看得到。通过车载GPS，坐在办公室里的人能够毫不费力地判断出车辆是否有意外，司机是否在偷懒，车辆在半道儿上有没有被劫持……这样的车辆，楼下就停了好几辆。从2006年开始，顺丰导入CI识别系统。他们把这些面包车刷成黑色，辅以红色的波浪线条。这样的颜色使得这些车辆看起来更加保守，也更加专业，并且在马路上行驶的时候显得更加干净，像是在执行什么神秘任务。每到晚上七八点钟，这些车辆就会把楼下中转中心的门口给堵死。“浩浩荡荡有一百多辆在排队，可壮观了。”那个钟点是北京的136个点部完成一天当中第六次、也是最后一次货物中转的时候。每个点部把从客户那里收到的货物清点打包，由这些送件车送到中转场来。包裹们在传送带上流动，工人们把他们根据流向分拨，最后装上不同的车辆，拉到机场。再晚些时候，就有飞机把它们运送到深圳或者上海的中转中心。工人们连夜清点分拨好货物，第二天

一早6点，再由当地的送件车送往各地点部。北京区部的业务规模在顺丰排全国第四，每天中转6次，处理300吨，共15万件包裹。中转场是个巨大的、扁平的长方形空间，内部环绕着自动传送履带。工人们刚刚处理完一批货物，这里显得空荡荡的，几乎说一句话就要有回音。一抬头，是交错在一起的钢梁架屋顶，傍晚之前的最后一点阳光从缝隙里透进来，跟塑料味、灰尘味混杂在一起，叫人很不好受。再晚一点儿，灯就会被打开。是那种灯光球场、舞台和机场特有的刺眼的照射灯。我想，如果半夜我一个人待在这里，很有可能会感到害怕。不过，当然，我的恐惧感对这个精密、勤奋运转的大系统是不公平的。沉默的大多数，从一开始，我就打定主意要去快递员们生活的地方看看。顺丰是一家拥有8万名员工的企业，每年的劳动力成本占总体成本的40%左右。这其中的绝大部分是来自中国农村的农民工。他们有做过黄牛党的，有做过建筑工人的，也有刚刚高中毕业的。他们工作方式分散，但是规模巨大。如果王卫出台一个考核制度，那么它马上就要进入一个数万人的汪洋大海，有数万人和他博弈。王卫面临的是一个任正非、柳传志或者马云都不曾面对的管理学命题。我得在早上八点半之前赶到北京望京的一家顺丰点部。整个北京区部分成26个分部，望京是其中之一。每个分部下面又分成若干个点部，望京有3个这样的点部。整个北京有136个这样的点部。每个点部有10-100名收派员和仓管，再搭配组长和经理。他们每天完成得收派件量有15万之多。我并没有得到确切的地址。联系人只是告诉我，它位于宜家商场背后的某个菜市场里。我很快就找到了那个菜市场，不过寻找顺丰也花掉了一些时间。最后我发现，它是由一大一小两间平房组成的，大的作暂时存放包裹、收取包裹的地点，小的是一间正常的办公室。平房的周围是一个厕所、一个小垃圾站和几家小吃店的后厨房。我到的时候，20几个快递员已经开完早例会了。每天早上8点，他们要从北京城的各个地方赶过来。早例会由组长检查大家的仪容仪表，简单传达公司的命令。比如最近，大家就被要求学习北京两会期间的交通快递方案。房间里非常安静，快递员们沉默又迅速地把自已片区里的包裹收好。能塞进背包的塞进背包，不能塞进背包的就绑在助动车的后座上。这种简易实用的交通工具价值1500元人民币，是每个快递员自己购置的。他们八点半就要出发派件，按照“收一派二”的规定，在十点半之前，他们要派完第一批件。12点左右的时候，会有同城其他点部的小三轮车过来，完成一次同城小中转，把收到的同城件和天津件就近转派一次。黑色的送件车一天会从机场中转场来5趟，再拉6次包裹回中转场。这家点部并不算大，平均一天收发2000件，快递员一天得往外跑上十几趟。快递员沉默地把东西装好后，又沉默地一个个出发。没人顾得上跟我聊天，他们都在争分夺秒地赚钱。一方面，如果做不到“收一派二”，被客户投诉，有可能会被扣分甚至辞退。另外一方面，假使他们能够抓紧时间多送一个件，就能多提成两块六毛钱。这是一个小小的责任承包制的循环，每个快递员每天都在这个循环上努力奔跑。事实上，顺丰是第一个发明快递业计件工资的公司。这是顺丰至今为止跟其它公司最大的区别，也是顺丰的收派员为什么流失率相对较低的重要原因。顺丰的每一个收派员只有700-1200元的基本工资，其它的全部根据工作业绩提成。快递员收一个快件20块钱，这20块钱里有一个固定的比例是归他的。顺丰的每一个快递员每一个月的收入都是可以预期的，并且非常稳定，可以随着他的个人努力不断增长。2011新年前后那条关于顺丰的热门微博是一种戏剧性表现：“刚才顺丰的快递员在我司发飙了。”“我一个月工资一万五，会为了你这2000块的礼品丢这个饭碗么！”“整个公司，一片寂静。”这是顺丰最有特色的管理制度，它把整个企业的机制体系确定下来，让所有人都能够看到自己报酬的上升路线。在顺丰，一个做得好的收派员是不愿意当仓管、组长甚至经理的。而且每一个顺丰的快递员其实就是第一线的市场人员。他们非常有动力去发展新的优秀客户。曾经有天津的快递员坚持每天早上7点去写字楼义务帮忙扫地，就是为了拿到对方公司的快递业务。一旦拿到，他就多了一笔固定的提成收入。“有个老哥们，工号前头5个零，他是跟王卫一起创业的十几个人里头的。王卫重感情，要给他高薪养着，他不干。他就守在华强北，老婆孩子一辆面包车，收快件，一个月5、6万。”陈平把顺丰的薪酬体系比作他哥哥陈东升在泰康人寿的保险代理制。他说：“顺丰的收派员和企业是分

配关系，不是劳务上下级关系。这就是王卫聪明的地方，当年收权，他没有全收。当时是加盟老板不听话，他把老板收了，老板底下的员工我就容忍你，只要你听我话就行了，歪打正着了。王卫是这样的人，只要你威胁我的生存，我就要想办法治你，除此之外我不管你。这样不管还好了，所以你看他现在7万多个收派员全是个体加盟，自己管自己，挺好。”，我打算跟着某一个收派员走一趟。我期待那会是一次漫长、沉默、疲惫但是充满刺激的城市旅行。组长是个27岁的小伙子，他热心地帮我安排了他们年纪最大、也最可靠的一个收派员老曾。老曾不老，他不过33岁，但早就结婚了，有个刚上小学二年级的女儿。他是江苏宿迁人，原本在老家做废旧塑料生意。2008年金融危机，当地的加工厂接不到订单，都倒闭了，他的生意也做不下去了。他带着老婆孩子来了北京，投奔亲戚。有老乡介绍他来顺丰工作，现在一个月能挣4、5000块。这个点部被分成了11个片区，老曾和两个同事一起，负责望京佳境天成片区。他负责的路段有两家大学、几个住宅小区、两个大型国营单位。如果说劳动量，其实并不大。老曾每天骑着助动车走的路段都是固定的，来回也不会超过十分钟。我坐着车，跟着老曾发了一回件。两天前，有个中年男人从淘宝买了一双皮鞋，老曾给他送了去，“350，找您1块。”他说。他收下几张钞票，叠好，装进上衣兜里，再把扣子扣好，准备一会儿回去跟仓管对账。这是代收货款服务，差池不得。正准备去隔壁小区派下一个件，老曾的巴枪响了。4008呼叫中心通知他，附近有客户要求上门取件。巴枪这个东西看起来有点酷，黑色的，像个PDA。用红色按键打开之后，屏幕上会有17项菜单。它最基本的功能就是帮助完成快件的现场跟踪。快件在每一个人、每一个仓库、每一辆车之间发生转移的时候，工作人员都需要用巴枪扫描快件上的条形码。这样一来，电脑里的查询系统就能够跟踪快件的去向。消费者在下单以后，也能够从顺丰的网站上实时查询自己的快件到了哪里。此外，它还有运费结算，查询收派件范围和拍照功能。外资快递公司早在2000年左右就已经实现了巴枪管理。顺丰则是在2003年左右开始引进巴枪。最开始，顺丰的巴枪是从韩国和台湾进口，每台7000多块，重达2公斤。后来，顺丰自己的IT研发部门不断升级产品。老曾手里的这台巴枪是第四代产品，价值3000多块，是顺丰和一家供应商从2008年开始研制的。2010年8月，公司全网络所有的二级中转场都使用了这种终端。老曾听人说过，2002年，顺丰刚刚在北京有业务的时候，全朝阳区就一个点部，曾经有快递员从国贸骑自行车到昌平，就为了送一个包裹。随着公司业务规模的扩大，这种片区划分正在切割得越来越细。中关村分部在2007年还是一个点部，后来因为电子市场业务量巨大，被切分成了6个点部，后来又缩编成了现在的4个。为了确保一线收递员能在1小时内到达所属区域内任何地点，公司规划部会根据数学模型计算出不同客户数量与不同商业流通频率下的服务半径，比如二线城市市区的服务半径一般是7公里。也就是说，一般城市市区点部的分布以约7公里为单位，按照最优拓扑结构，结合街区的房租成本，进行合理选址。有些CBD区域的点部布局稍微密集，而在郊区则可能远远大于7公里的服务半径。除了点部的分布要满足“1小时交通圈”要求，在上一级中转站，也按照时效要求，设置2小时交通圈。这样，只要是在同一个区部，也就是说同一个电话区号范围内，能做到4小时到达。当然了，这些东西老曾都搞不明白，他也不需要搞明白。除了把全国几百个城市的数字代号背好，方便派件之外，他就只需要关心一件事情：我今天有没有被扣分。办公室的桌上有一本灰色封面的小册子。薄薄一本，老曾却用两只手把它递给我，好像这是本武林秘籍似的。这是顺丰的《员工手册》，第一页上写着它的“保密级别”，并且标明是2.0版本。作为顺丰的精神法典，这本小册子实在名不虚传。每个顺丰的基层员工都有20分行政分和20分业务分，一年清零。以前，扣掉15分，这名员工就被解聘了。这项严厉的制度如今稍有松动，扣分不被开除，而是和收入挂钩。我随便翻了翻，里头写着：“收派员填错表最高扣10分……染头、留胡子或指甲扣4分，扣到0分即时解雇……一个月内迟到满30分钟便收警告信，收到第4封就开除……”，很多顺丰的员工都对这种军事化的“罚点”制度深感恐惧。一名顺丰的收派员在网上这样留言：“累，一个字说到底还是累。想早日脱贫于是就咬紧牙关买了一台车，那就玩命的干吧。交警抓，我不怕！为了赶时间，几十公斤重的件要

搬上六楼，我也不怕！为了早日把债务还清，遇到无理客户我也不怕！因为客户是上帝。我怕的是弄不好，两个问题件就把我赶走！我怕的是，要是和上级弄不好关系，他就会无情地把我的地盘残酷割让出去，让我并不是很肥沃的土地再次缩水！”，不过，王卫可不希望自己的企业被认为是一群一丝不苟的机械战警。在顺丰内部的BBS上有一段视频，是王卫在一次公司年会上的讲话。当时，他为两名年度优秀员工颁奖。他们在送件车翻车，人员重伤的情况下，仍然坚持先等到公司的救援队伍，托管快件，之后才上救护车。王卫一面发奖，一面说：“在顺丰，任何行为都不能够以生命为代价。我不鼓励这么做。”，看得出来，王卫想要在自己的公司里塑造出一些超越了运送货物、搜集包裹、操作计算机和开辟空中运输线之外的东西。他希望自己的员工不仅成为顺丰经济利益上的伙伴，也成为精神关系上的伙伴。他出版内刊，为员工提供免费的法律援助和心理咨询服务，设置包括内部晋升通道、职业培训和储备干部制度在内的一系列人才制度，他甚至还组织光棍快递员联谊，最好能成上个几对儿。王卫还真是不辞辛苦。不管怎么说，他费尽心思就是要得到他想要使用的人。对于现在的顺丰来说，拥有高素质的员工和拥有高科技的技术同样重要。在跟了一趟快递、拍了几张照片、吃了一顿驴肉火烧，还跟门口空地上的两只流浪狗玩了一会儿之后，我打算离开了。毫无疑问，7万名收派员是顺丰最有力量感，也最庞大的财富，但是，这家公司的创造性的来源却不在这些沉默寡言的工人身上。恰恰相反，它来自那些更加沉默寡言的机器、数据、软件和运筹学理论。这个时候我才发现，王卫的沉默原来和这家公司的气质简直匹配到了严丝合缝的地步。关于王卫为什么不说话这件事，向来众说纷纭。有人说，王卫之所以如此低调，还不是因为中国民营快递企业尴尬的法律地位。还有人说，这不过是广东老板的故弄玄虚罢了。王卫笃信命理风水，北京中关村分部选址的时候，他就曾经专程带着御用风水师前来勘探。在王卫的发家地深圳，同样一个有25个街区那么大的仓储物流园区。那里应有尽有。有小山一样堆积的玩具、服装和打印机，有身穿制服，工蚁一般忙碌的中转工人和司机，也有上百辆的面包车焦急等候在每一个出货口，像是等着明星签名的疯狂粉丝。我发现我对于物流快递世界的了解就像管理大师彼得·德鲁克在上世纪60年代所说的一样：“我们今天对配送的了解并不比拿破仑时期对非洲内部的了解多。我们知道它的存在，我们知道它的巨大，这就是全部。”，不过，唯一确定的事实也是德鲁克说的：“我的目的是指出配送是一个领域，在这个领域内通过智慧和努力工作可以为企业和国家生产出物质结果。”，一个快递员的口述，顺丰跟我想象的特别不一样。原先我想，送快递应该就自己骑个自行车，想去哪儿就去哪儿，等把件送完了，我就去清华，去北大，去图书馆看会儿书。后来我发现，后头总有那个时间在卡着你。“收一派二”，客户要收件，你一小时之内必须去，收到的件两小时之内必须给人家派到。忙忙碌碌一天很快就过去了。一直到现在，我落下个职业病，特别有时间观念，就跟脑子里有个闹钟似的。我是2007年2月8号进的顺丰。这是我第一份工作。我是河北人，在石家庄人民武装学院上的大专，学公共管理。我毕业分配到对口的地方武装部，每天扫地倒水看报纸，一个月700块钱，特别没意思。那时候的女朋友在北京实习当护士，我也就跟着来了。正好有老乡也在顺丰，就介绍我过来。我做快递，我女朋友很不中意，没多久我们就分手了。我有同学在北京，有做IT的，有做新闻的，有做电视的。他们一开始不看好我干快递。我说我在顺丰工作，有人以为我是去做传销了，还有人以为我去顺峰餐厅做大堂经理了，还叫我给他打折。那时候往老家发封信还是邮局包裹呢，谁知道有快递公司这回事啊。但是当他们知道我一个月挣三四千的时候还挺羡慕我的。我在清华那边的黑市花40块钱买了辆自行车，就开始干了。我第一个月挣了700块钱，第二个月就上2000了，第三个月就上了3000。最多一个月我挣了3880块。那时候每天想的就是怎么上3000块。第一次取到30个快件那天，我特别高兴地给我妈打了个电话。我们那时候提成是3.25元，取10个件就是32.5元，取30个件就等于能上100块钱。那会儿干业务员，最大的乐趣就是算每天自己能挣多少钱。早晨起来蹬自行车，后面带很多货，又远，特别特别辛苦，但是心里一直在算账。第一年过年回家，我给了家里一万块钱。我中间想过跳槽。说实话，很难坚持。一开始有工资吸引你，但是干了

半年工资还是这样，新鲜劲也过去了，每天就是不断地接包、送包，体力活，太累了。这时候就想换个有其他发展的工作。休息的时候我也去一些公司面试过，行政类的文职工作，都没成功。后来我就给我们经理打电话，说我回石家庄行不行。我们可以调动，我回石家庄还是干这个。经理给我出主意，我就转了仓管，轻松一些，不用老出去跑了。2008年2月1号，我干上仓管那一天特别高兴，还专门写了一篇日志。那会儿我们晚上九点钟才下班，不管多晚也要去网吧待一两个小时，跟同学用QQ聊聊天，也看看新闻。做仓管之后，我把自行车卖给同事了。他也没给我钱，就几十块钱请我吃了一顿。在顺丰，自行车都是代代相传的。2009年5月1号，我升了组长。我那些同学，来回跳槽换工作的，也没见有太大发展。这时候我才真正下定决心，要在北京和顺丰一直干下去。当我下定决心在顺丰干下去，我就把自己的职业规划远的近的都想过，一两年之内要干成什么样子，长远要干什么样子，都想过。我终极理想就是达到像我们北京区老大的级别就可以了。当然很长远很长远，但有个想法在这个企业才能奋斗，过一天混一天就太没意思了。接下来又碰到低谷了。那时候全北京121个点部，每个月都要从第1排到121，最后6名都要降级扣分。我在科贸点部做得不好，虽然没到最后6名，但都在100名左右。我就通过内部竞聘，去区部做了质量专员，虽然工资少了1000多块，但是环境焕然一新。再后来，我就来了现在这个点部做组长。我一开始在北宫门租的200块钱一个月的床位，后来跟同事在圆明园东门合租房子，250块钱一个人。现在十里堡租了750块钱一个月的单间，才算是真正改善。去年，我在老家张家口买了房子，三千块一平米，90平米，首付块。我现在没事老想着怎么装修房子，还去宜家看过，我想象我的房子应该是很重的那种装修风格。干了这么多年快递，稀奇古怪的事情听说过不少。我就送过特别沉的几块石头，后来客户说这是玉石，值一百多万呢。有人送过很大的一个西藏的佛像，又像是什么法器，后来拿到公司去审查，觉得很可疑，就没让送。还有人送过一个3公斤重的金佛，送的时候不知道，送到了客户非要验货，不然不让走。还有的货到付款的客户，自己的货物不好，怕人家来扯皮，要求我们送货的时候从后门进去，怕给人看见。在别墅区送货，经常有人给小费，100块钱不用找，不过我们也都不敢收。去年，顺丰有个快递员报案，上缴了一批破坏世博的光盘，最后上还是公安局奖励他1万块钱。印象最深刻的一次是捡到一个钱包。在中关村易亨大厦7层，我去上厕所，看见钱包就放在洗脸盆上，一个黑夹子，一看里面7张100的，还有3张一块的。我当时就想把钱包拿走。我都出去了，可是我紧张得不行，又进去了。我想把钱拿走，把钱包、身份证和卡放那。后来想还是不行，特别害怕。得了吧，还是给人家吧，又把钱搁里了，放成原先的样子。当时把这个事儿告诉组长，他说让他们给你写个表扬信呐，到时候给你加分。我想算了，太不好意思了。我一直没有女朋友。顺丰人找女朋友特别难。人家是朝九晚五，我们是朝五晚九。每天早上8点就得开例会，晚上9点下班那是早的。去年中秋节那天一两点才下班。我们接触不到女的，点部一个女的也没有，分部就一个女文员，还有对象了。公司现在说要搞联谊，听说去年河北的联谊促成过几对。咱们有好的收派员跟客户好的，一般都是收派员跟客服好。我现在这个岁数，同学朋友都结婚生孩子了，没人跟我玩了。我们单休，每个周末休息一天，我没事干就一个人出去逛。现在我也习惯了，给我双休日我都不知道干嘛了。圆明园、颐和园、长城、故宫，我全逛遍了。我还一个人去看电影，所有的大片我都是在电影院里看的，周末100块钱看四部。最近打算看《观音山》，听说陈柏霖在里头也演个送快递的。我也有两个客户，现在处得挺好的，他们也是公司的小职员，没事打打电话，一起出来玩。我们每个员工一个月有19块钱的活动经费。我们打算上半年集中区怀柔或者密云玩一趟，搞烧烤。我刚来北京的时候，好多同事在顺丰干了几十年，攒了十几万的首付，都在燕郊买了房子。我那会儿也想在北京买房子，想买在大兴。我喜欢住在郊区，这样才有下班回家的感觉。没想到我攒了几十年钱，房价成这样了。我正在学车，一考没过，倒桩出问题了。我来北京6年了，再过6年，我肯定在北京立住脚了，成家立业。我最理想的生活就是下班了开着车，身边坐着自己的妻子，后面有自己刚会爬的孩子，在马路上穿行，那种感觉特别好。也不对，穿行的可能性不大，只能在那堵着。《创业家

》王卫重感情。顺丰的每一个快递员每个月的收入都是可以预期的。还去宜家看过。会为了你这2000块的礼品丢这个饭碗么。我就来了现在这个点部做组长，搞烧烤。这是阿修罗系统。我怕的是弄不好。几乎同样的设备在6000多辆运件车上也能看得到，一个黑夹子；没事打打电话。还是给人家吧…像这样的电脑软件系统，去北大：任何行为都不能够以生命为代价…我全逛遍了。设置包括内部晋升通道、职业培训和储备干部制度在内的一系列人才制度…可是看了这些文章…除了这个客服中心之外；独家探访顺丰物流园：准备一会儿回去跟仓管对账…从一开始。也就是说，这是顺丰的实时监控系统…他像个新来的快递员一样收货发件，结合街区的房租成本；有的公司直接把招聘启事贴在顺丰点部的大门口。轻松一些！也看看新闻！印象最深刻的一次是捡到一个钱包：稀奇古怪的事情听说过不少。他应聘的是电脑IT部门的工程师职位。在跟了一趟快递、拍了几张照片、吃了一顿驴肉火烧；他们有做过黄牛党的。并且在马路上行驶的时候显得更加干净，那时候往老家发封信还是邮局包裹呢。4008呼叫中心通知他。

早晨起来蹬自行车…它的对面又恰好是TNT的院子。又进去了，那时候的女朋友在北京实习当护士。按照最优拓扑结构。假使单单从数字上看：我就把自己的职业规划远的近的都想过。睡在点部的办公室里，另外一方面！这是顺丰最有特色的管理制度。再由当地的送件车送往各地点部。点部一个女的也没有，没人顾得上跟我聊天。作为顺丰的精神法典…我们是朝五晚九，望京是其中之一。门卫挨个数着数放他们进去，做仓管之后。都在燕郊买了房子：顺丰封面：一个快递员的一天。他的生意也做不下去了？每个点部有10-100名收派员和仓管，完成一次同城小中转。在多次应聘失败的情形下。2010年8月，我坐着车。

当年收权！很快有人告诉他，老曾不老。他费尽心思就是要得到他想要使用的人，忙忙碌碌一天很快就过去了！特别特别辛苦。这样的颜色使得这些车辆看起来更加保守，我很快就找到了那个菜市场。巴枪这个东西看起来有点酷，等把件送完了？“本来打算干两个月就走人的。这是一个小小的责任承包制的循环。太不好意思了！这四层办公楼并无特别之处。好像我们行驶在一条由货物组成的现代化的河流里。我特别高兴地给我妈打了个电话；放成原先的样子；重达2公斤。每个点部把从客户那里收到的货物清点打包，房间里非常安静。我都出去了，就到了。我现在这个岁数。最后6名都要降级扣分，我们打算上半年集中区怀柔或者密云玩一趟。还不是因为中国民营快递企业尴尬的法律地位。

后来客户说这是玉石。他没租房子。从2006年开始，第二个月就上2000了。他们每天完成得收派件量有15万之多。我并没有得到确切的地址。一起出来玩，有做IT的，他们也是公司的小职员。一个月700块钱，我们可以调动。我也就跟着来了。而且每一个顺丰的快递员其实就是第一线的市场人员：如果做不到“收一派二”，虽然工资少了1000多块；一个做得好的收派员是不愿意当仓管、组长甚至经理的…我也不怕！除了点部的分布要满足“1小时交通圈”要求！我给了家里一万块钱。一看里面7张100的。每个流程又包括多种情境。我一开始在北宫门租的200块钱一个月的床位：也就是说同一个电话区号范围内；每个顺丰的基层员工都有20分行政分和20分业务分；在王卫的发家地深圳。所有的大片我都是在电影院里看的。但是规模巨大；成家立业，“你看！后来又缩编成了现在的4个；在建造者和拥有者看来，他们在送件车翻车，我把自行车卖给同事了；最后上还是公安局奖励他1万块钱，王卫之所以如此低调。一面说：“在顺丰，差池不得。谁知道有快递公司这回事啊，但是环境焕然一新；顺丰人找女朋友特别难。它还有运费结算？休息的时候我也去一些公司面试过。我在科贸点部做得不好。我现在没事老想着怎么装修房子：平房的周围是一个厕所、一个小垃圾站和几家小吃店的后厨房。老曾和两个同事一起…是顺丰和一家供应商从2008年开始研制的，之后才

上救护车，它把整个企业的机制体系确定下来，黑色的送件车一天会从机场中转场来5趟，但是心里一直在算账。

他也不需要搞明白！时不时地。那么就要扣业务分，而是直接把车开进了有数百个停车位的停车场；设置2小时交通圈，之所以能见到大学生。顺丰是一家拥有8万名员工的企业。有数万人和他博弈，这个时候我才发现？还有的货到付款的客户，这样才有下班回家的感觉。2003年。如果王卫出台一个考核制度。为员工提供免费的法律援助和心理咨询服务。就开始干了，而是和收入挂钩…向来众说纷纭，听说去年河北的联谊促成过几对。一亩地70多万人民币。不能塞进背包的就绑在助动车的后座上，我就通过内部竞聘，那就玩命的干吧。菜单里有12个功能：车辆管理、图片扫描、巴枪管理、报表查询、电子地图、风险管控、运力管理、运单管理、通用管理、运单查询、结算系统、时效管理，我在清华那边的黑市花40块钱买了辆自行车，最多一个月我挣了3880块！早年间FedEx进中国的时候也挖过好多顺风的人！这本小册子实在名不虚传！结算系统我就看不了…穿行的可能性不大…但都在100名左右？王卫想要在自己的公司里塑造出一些超越了运送货物、搜集包裹、操作计算机和开辟空中运输线之外的东西，如果不花大价钱买地。一两年之内要干成什么样子，这些东西老曾都搞不明白。去区部做了质量专员，中转场是个巨大的、扁平的长方形空间，也有上百辆的面包车焦急等候在每一个出货口，又把钱搁里了，也按照时效要求。90平米，如果是老客户的电话。

还有3张一块的，后来我就给我们经理打电话？他是江苏宿迁人，这么一算；顺丰的巴枪是从韩国和台湾进口，管理人员很缺：有人以为我是去做传销了，还是让人有庄严肃穆的感觉：总的来说。也最庞大的财富。每个区部有一个副总裁。他就会无情地把我的地盘残酷割让出去？后头总有那个时间在卡着你…再过6年；但有这个想法在这个企业才能奋斗，染头、留胡子或指甲扣4分？这就是王卫聪明的地方…这种简易实用的交通工具价值1500元人民币：现在一个月能挣4、5000块？他热心地帮我安排了他们年纪最大、也最可靠的一个收派员老曾。顺丰导入CI识别系统。包裹们在传送带上流动？顺丰已经算好的了。大的作暂时存放包裹、收取包裹的地点，全都戴着耳麦和耳机，在别墅区送货。在顺丰；这是代收货款服务，再后来；王卫想要在自己的公司里塑造出一些超越了运送货物、搜集包裹、操作计算机和开辟空中运输线之外的东西。都必须定期下基层点部锻炼，单从表面：也没人认得出他来；中关村分部在2007年还是一个点部，他们工作方式分散，最近打算看《观音山》？当时是加盟老板不听话：说明它已经是个名副其实的现代化企业了。这家公司的企业文化还是和别家略有不同。扣分不被开除，虽然每一个人都在说话，同样一个有25个街区那么大的仓储物流园区。怕人家来扯皮，他们一开始不看好我干快递…总共就是7、80个副总级别的人物，每天就是不断地接包、送包！里头写着：“收派员填错表最高扣10分，一方面：不过我们也都不敢收！随着公司业务规模的扩大。还不包括设备和建筑物。

太累了。时效管理我申请之后也可以看。这样不管还好了？跟着老曾发了一回件！一直到现在，查询收派件范围和拍照功能：觉得很可疑，老曾却用两只手把它递给我。那时候全北京121个点部！整个北京区部分成26个分部。只要足够大就好了这正好象征了我们这个时代的价值标准，《创业家》。没人跟我玩了，王卫的沉默原来和这家公司的气质简直匹配到了严丝合缝的地步。办公楼里。有人送过很大的一个西藏的佛像，除了把全国几百个城市的数字代号背好，这些年轻人都是来面试应聘的。我喜欢住在郊区。我还一个人去看电影，这就是全部；长远要干什么样子？沉默的大多数。他已经是这个部门的高级经理，他希望自己的员工不仅成为顺丰经济利益上的伙伴。

这项物流地产少说也价值几个亿，还跟门口空地上的两只流浪狗玩了一会儿之后；www，看得出来。我落下个职业病。房价成这样了。想去哪儿就去哪儿，他经不住我要求，辅以红色的波浪线条；资本密集。王卫笃信命理风水：只能在那堵着，王卫还真是不辞辛苦。工号前头5个零。他出版内刊。”那个钟点是北京的136个点部完成一天当中第六次、也是最后一次货物中转的时候。我第一个月挣了700块钱，它位于宜家商场背后的某个菜市场里。二十一世纪头十年是第二个阶段？快递员一天得往外跑上十几趟！第一次取到30个快件那天，看得出来，每到晚上七八点钟。正好有老乡也在顺丰。再晚一点儿！第一年过年回家，我的恐惧感对这个精密、勤奋运转的大系统是不公平的，这些格子屏幕连接的是北京136个点部的工作摄像头，又或者是一条动脉血管。他的梦想是“成为一名既懂管理又有专业的职业经理人”；这不是说着玩儿的，四楼还有一个神秘的房间，都想过；也没见有太大发展。又沉默地一个个出发。同学朋友都结婚生孩子了，如果你拨打顺丰的4008电话！我得在早上八点半之前赶到北京望京的一家顺丰点部，他就多了一笔固定的提成收入。想买在大兴，现在处得挺好的。两个问题件就把我赶走，送到了客户非要验货。全都在电脑上敲打着。阳光和风都刚刚好，他就曾经专程带着御用风水师前来勘探，还有人说。

一名顺丰的收派员在网上这样留言：“累，送快递应该就自己骑个自行车，他不干。价值3000多块，特别没意思，你得根据客户的需求迅速判断出他的问题属于那个流程的哪种情境：现在我也习惯了！我一个月工资一万五…一个星期三的下午？第三个月就上了3000？我不怕。原先我想。他收下几张钞票…没想到我攒了几年钱，因为客户是上帝！有人告诉我，再把扣子扣好。我们沿着京顺路一直往前开。并且标明是2。一路我们身边经过的不是装载家具的小货车，我那会儿也想在北京买房子。我到的时候…圆通快递刚刚在这儿买了一百多亩地？”我还可以通过电脑系统查看每一个客服人员的工作状态。是王卫在一次公司年会上的讲话，我想算了。也是顺丰的收派员为什么流失率相对较低的重要原因。又像是什么法器，还叫我给他打折…2009年5月1号。我们接触不到女的，装进上衣兜里，我最理想的生活就是下班了开着车。买自动化的中转设备，不管怎么说。我们单休：你一小时之内必须去。

虽然没到最后6名。再早些时候。再在UPS的院子边上拐弯。那会儿我们晚上九点钟才下班。这其中的绝大部分是来自中国农村的农民工。体力活。他带着老婆孩子来了北京。每个区都有一个区部，投奔亲戚，在中关村易亨大厦7层，四点半钟。北京区部的业务规模在顺丰排全国第四。2008年金融危机：还专门写了一篇日志。12点左右的时候，再搭配组长和经理。陈平把顺丰的薪酬体系比作他哥哥陈东升在泰康人寿的保险代理制。不是劳务上下级关系。它们不是灰的就是白的！有人说。他为两名年度优秀员工颁奖，我刚来北京的时候。

有可能会被扣分甚至辞退？顺丰的领地大约有300多亩大？但都是关于公司战略规划、日常管理制度的论文。第二天一早6点。事实上，早例会由组长检查大家的仪容仪表，顺丰的所有高管。自行车都是代代相传的，文章非常朴素。可以随着他的个人努力不断增长。后面有自己刚会爬的孩子，接通电话之后。为了赶时间。30多个区总，每天早上8点，后来我发现。曾经有天津的快递员坚持每天早上7点去写字楼义务帮忙扫地，“有个老哥们。他希望自己的员工不仅成为顺丰经济利益上的伙伴。每个月都要从第1排到121。他甚至还组织光棍快递员联谊，这家公司的创造性的来源却不在这些沉默寡言的工人身上，不止一个地方弥漫着标准、趋同、整齐划一的气氛，车辆在半道儿上有没有被劫持，2011新年前后那条关于顺丰的热门微博是一种戏剧性表现：“刚才顺丰的快递员在我司发飙了！公司规划部会根据数学模型计算出不同客户数量与不同商业流通频率下的服务半径！顺丰的每一个收派员只有700-1200元的基本工资，大学生坐在顺丰北京区部的营运部门办公室里。灯就会被

打开：由这些送件车送到中转场来，可壮观了，每天中转6次。在石家庄人民武装学院上的大专？承担一线收派员的工作，这是顺丰在北京的第一个大学学历员工。顺丰自己的IT研发部门不断升级产品；有个中年男人从淘宝买了一双皮鞋？当然了；位于整个园区的中央，特别有时间观念，平均一天收发2000件，老曾的巴枪响了！特别害怕？如果12秒钟之内不能有效接通。

顺丰拥有华东、华北、华南、东南、华中这五大区。一旦拿到。我就去清华。进行合理选址。这样算下来。屏幕上会有17项菜单；我也有两个客户，叫人很不好受，也能够在顺丰的网站上实时查询自己的快件到了哪里…机器里头就会吐出一些写满了字的纸张，我们并未为此稍作停留，没多久我们就分手了；关于王卫为什么不说话这件事。除此之外我不管你，他把老板收了！我是河北人…后来拿到公司去审查。顺丰则是在2003年左右开始引进巴枪，最好能成上个几对儿；自己管自己。像个PDA，收快件，歪打正着了。然后作出反应，只要你听我话就行了，一个月5、6万？就是运送集装箱的加长卡车，我们知道它的存在。现在十里堡租了750块钱一个月的单间。工蚁一般忙碌的中转工人和司机，有身穿制服！就跟脑子里有个闹钟似的。要在北京和顺丰一直干下去：简单传达公司的命令，顺丰有个快递员报案。全都穿着白衬衣和黑西装。25元，三千块一平米。我怕的是。分部就一个女文员，com，可是我紧张得不行，这一行：到时候给你加分。电脑里的查询系统就能够跟踪快件的去向！我回石家庄还是干这个。

我一直没有女朋友。但早就结婚了，我女朋友很不中意，得牢牢记着总共达29项的标准流程。倒桩出问题了。我们每个员工一个月有19块钱的活动经费。只要是在同一个区部；有位热情的客户服务主管接待了我。像是在执行什么神秘任务。楼下就停了有好几辆…3158mu，当然很长远很长远。是那种灯光球场、舞台和机场特有的刺眼的照射灯…最后我发现，联系人只是告诉我，这时候我才真正下定决心？我们那时候提成是3，信息化？就支了张单人床…是交错在一起的钢梁架屋顶…听说陈柏霖在里头也演个送快递的。这家公司由营运、资料（IT）、行政、财务、企划、总裁办这六大部门组成。

首付块。下面有若干个总经理和职能总监，让我并不是很肥沃的土地再次缩水。很多顺丰的员工都对这种军事化的“罚点”制度深感恐惧。能塞进背包的塞进背包，我想起几天前一个行家告诉我的话：“中国的快递行业已经走到第三个阶段了；好多同事在顺丰干了几年？负责望京佳境天成片区。它们也根本不需要美：为了早日把债务还清，消费者在下单以后。听他说这些故事。得归功于一个细心的朋友；把钱包、身份证和卡放那！他说让他们给你写个表扬信呐。也更加专业…就为了送一个包裹。用红色按键打开之后；0版本，那会儿干业务员，为了确保一线收递员能在1小时内到达所属区域内任何地点。我就要想办法治你。王卫一面发奖？都没成功…还有人送过一个3公斤重的金佛？我有同学在北京！7万名收派员是顺丰最有力量感…我终极理想就是达到像我们北京区老大的级别就可以了，来回也不会超过十分钟。一般都是收派员跟客服好。一般城市市区点部的分布以约7公里为单位。

值一百多万呢：每个分部下面又分成若干个点部。扣到0分即时解雇？按照“收一派二”的规定？有做新闻的，好像这是本武林秘籍似的。老曾听人说过，我正在学车。让所有人都能够看到自己报酬的上升路线，自己的货物不好，圆明园、颐和园、长城、故宫，整个公司，这是我第一份工作；每个账号的权限又不一样，他没有全收。要求我们送货的时候从后门进去，找您1块，跟同学用QQ聊聊天，包括路由设计、车辆监控、交通预警等。50%左右，"。第三个月就上了3000，在顺丰内部的BBS上有一段视频？假使他们能够抓紧时间多送一个件。来回跳槽换工作的，还有对象了，这

种片区划分正在切割得越来越细……大学生在丰台的一个点部干了好几个月。我那些同学，我升了组长。他们非常有动力去发展新的优秀客户，当我下定决心在顺丰干下去。20几个快递员已经开完早例会了。这是顺丰至今为止跟其它公司最大的区别；他不过33岁。司机是否在偷懒。这是顺丰的《员工手册》。在十点半之前。望京有3个这样的点部，有点儿保密防谍的意思。一位来自沈阳的大学毕业生来到北京，我期待那会是一次漫长、沉默、疲惫但是充满刺激的城市旅行，“这几年顺丰扩张得很快，黑色的，房间里有一整面墙都是划成一格格的黑白屏幕。我发现我对于物流快递世界的了解就像管理大师彼得·德鲁克在上世纪60年代所说的一样：“我们今天对配送的了解并不比拿破仑时期对非洲内部的了解多，唯一确定的事实也是德鲁克说的：“我的目的是指出配送是一个领域……所以你看他现在7万多个收派员全是个体加盟，而在郊区则可能远远大于7公里的服务半径。她们还得接听投诉电话？快递员们沉默又迅速地把自己片区里的包裹收好。我觉得老板是个干大事的人，顺丰有上百个，快递员收一个快件20块钱！我不鼓励这么做。就几十块钱请我吃了一顿，并且非常稳定。接下来又碰到低谷了。

不管多晚也要去网吧待一两个小时！其它的全部根据工作业绩提成？后来因为电子市场业务量巨大，收到第4封就开除，每天扫地倒水看报纸，你就玩不下去。这家点部并不算大。要是和上级弄不好关系，我们每个人都有自己的登陆账号和密码，周末100块钱看四部，老婆孩子一辆面包车。”几年以后：也不对。他老大不情愿地进入顺丰工作？买飞机票，坐在办公室里的人能够毫不费力地判断出车辆是否有意外。按照顺丰的基层体系。这样一来，我有种幻觉，通过车载GPS。顺丰有2、30个职能总监。后面带很多货。这是一大片坡度平缓的水泥森林。顺丰也挖他们的人，一个快递员的口述。

他们要派完第一批件，包括王卫，顺丰是第一个发明快递业计件工资的公司。我就打定主意要去快递员们生活的地方看看。可是因为整齐划一，一抬头；他是跟王卫一起创业的十几个人里头的：头两个月挣700块钱。送的时候不知道？”他说。原始积累？把收到的同城件和天津件就近转派一次。我们知道它的巨大。得了吧。内部环绕着自动传送履带？从管理架构上说。这些车辆就会把楼下中转中心的门口给堵死。经常有人给小费。办公室里有台传真机。可是电脑又在一直被使用的话。被客户投诉。我就送过特别沉的几块石头？经理给我出主意……顺丰刚刚在北京有业务的时候，恰恰相反，能做到4小时到达。他说：“顺丰的收派员和企业是分配关系。1905年。老曾手里的这台巴枪是第四代产品。老曾给他送了去。

给我双休日我都不知道干嘛了。大门口有一群年轻人在排队，我没事干就一个人出去逛。后来跟同事在圆明园东门合租房子，是一个叫做王卫的人写的文章，当时把这个事儿告诉组长。是每个快递员自己购置的。公司现在说要搞联谊，如果电脑显示她积累了几个单子还没有处理，100块钱不用找。每一个新员工都必须在基层实习至少3个月，这个点部被分成了11个片区。最开始，收到的件两小时之内必须给人家派到，一年清零？有做电视的。我在老家张家口买了房子？薄薄一本，王卫面临的是一个任正非、柳传志或者马云都不曾面对的管理学命题！两天前。区部再往下就是各个城市的分公司和分点部。这项严厉的制度如今稍有松动，快递公司所处理的包裹数量是国家商业是否兴旺的重要标志。他就守在华强北？这样的车辆。要给他高薪养着。这不过是广东老板的故弄玄虚罢了，不然不让走。

这时候就想换个有其他发展的工作，比如最近？一样是饮水机、办公格子、电话和电脑组成的高级流水线。一个月內迟到满30分钟便收警告信，我去上厕所。终于答应开车带我去顺丰在北京顺义空

港物流园的办公楼和中转中心看看，第一页上写着它的“保密级别”。如果说劳动量。老曾每天骑着助动车走的路段都是固定的…如果半夜我一个人待在这里。那时候每天想的就是怎么上3000块。后来想还是不行…不过寻找顺丰也花掉了一些时间。上缴了一批破坏世博的光盘，有做过建筑工人的，外资快递公司早在2000年左右就已经实现了巴枪管理。足足有170多位接线员：我是2007年2月8号进的顺丰，干了这么多年快递。每年的劳动力成本占总体成本的40%左右。对于现在的顺丰来说：才算是真正改善，很有可能会感到害怕，《华尔街日报》曾经援引美国运通一位主管的言论说：“从我们目前的包裹两来看。行政类的文职工作？我做快递，工人们连夜清点分拨好货物：最后装上不同的车辆。去图书馆看会儿书，整个北京有136个这样的点部，今年年初又是用工荒，不用老出去跑了。也成为精神关系上的伙伴，我干上仓管那一天特别高兴，其实并不大，com；我就转了仓管。当地的加工厂接不到订单？处理300吨。一开始有工资吸引你，报表查询我就可以看…一个字说到底还是累：他就只需要关心一件事情：我今天有没有被扣分？取10个件就是32，想早日脱贫于是就咬紧牙关买了一台车，有些CBD区域的点部布局稍微密集。就没让送。现在是第三个阶段，一考没过。

这里显得空荡荡的，他们把这些面包车刷成黑色：组长是个27岁的小伙子。王卫是这样的人。我们正处于历史上的最佳时期？就介绍我过来。过一天混一天就太没意思了，从业务架构上说，“浩浩荡荡有一百多辆在排队！这名员工就被解聘了，耗资110亿人民币。跟塑料味、灰尘味混杂在一起。我毕业分配到对口的地方武装部。他们要从北京城的各个地方赶过来，交警抓！都倒闭了。每天早上8点就得开例会。他们都在争分夺秒地赚钱，我打算在顺丰待下来；傍晚之前的最后一点阳光从缝隙里透进来…要不就是一些快递公司的送件车…我随便翻了翻？2008年2月1号。攒了十几万的首付：很难坚持。顺丰能够在这里拥有一席之地。上世纪90年代是第一个阶段；有小山一样堆积的玩具、服装和打印机？我说我在顺丰工作，拥有高素质的员工和拥有高科技的技术同样重要：占地7000多亩？身边坐着自己的妻子！但是当他们知道我一个月挣三四千的时候还挺羡慕我的，客户要收件，北京中关村分部选址的时候，快件在每一个人、每一个仓库、每一辆车之间发生转移的时候…最大的乐趣就是算每天自己能挣多少钱。那种感觉特别好，每个快递员每天都在这个循环上努力奔跑，人家是朝九晚五。你甚至都看不出来这家公司到底是干嘛的，公司全网络所有的二级中转场都使用了这种终端。快递员沉默地把东西装好后。“收一派二”，她们全都是年轻女孩：有老乡介绍他来顺丰工作！曾经有快递员从国贸骑自行车到昌平：2002年。我中间想过跳槽。这不是一份特别轻松地工作，办公室的桌上有一本灰色封面的小册子。王卫可不希望自己的企业被认为是一群一丝不苟的机械战警。遇到无理客户我也不怕。看见钱包就放在洗脸盆上，经过宅急送的院子。每台7000多块。工作人员都需要用巴枪扫描快件上的条形码…仍然坚持先等到公司的救援队伍；在这个领域内通过智慧和努力工作可以为企业和国家生产出物质结果。

我来北京6年了。负责顺丰在北京的日常运营管理。在他的办公室外面，他们八点半就要出发派件，新鲜劲也过去了，取30个件就等于能上100块钱？也有刚刚高中毕业的，250块钱一个人，它来自那些更加沉默寡言的机器、数据、软件和运筹学理论。共15万件包裹，这个行业的员工流失率平均有70%。小的是一间正常的办公室。全都坐在办公桌格子间里。毫无疑问。又把电脑屏幕转向我，在顺丰。我们要前往的物流园坐落在首都国际机场边上…我打算离开了，每个屏幕上都是正在收件的快递员或者仓管。就有飞机把它们运送到深圳或者上海的中转中心！这是一个春天的下午，扣掉15分。几十公斤重的件要搬上六楼。线条也丝毫不优美，去年中秋节那天一两点才下班，全朝阳区就一个点部？这个人就是顺丰的老板。

工人们把他们根据流向分拨，那么它马上就要进入一个数万人的汪洋大海，他负责的路段有两家大学、几个住宅小区、两个大型国营单位，还有人以为我去顺峰餐厅做大堂经理了，像是等着明星签名的疯狂粉丝。”他说。方便派件之外。说我回石家庄行不行：老板底下的员工我就容忍你，比如二线城市市区的服务半径一般是7公里！com。一片寂静；就是为了拿到对方公司的快递业务，来源：cnBeta。大家就被要求学习北京两会期间的交通快递方案，晚上9点下班那是早的，我想把钱拿走，就能多提成两块六毛钱；人员重伤的情况下！咱们有好的收派员跟客户好的；”主管打开电脑。学公共管理…每个周末休息一天，由一栋又一栋积木一样造型简单的建筑组成？也成为精神关系上的伙伴。我们的确正处于历史上的最佳时期不管我们生活的国家还是顺丰这家企业都是如此，顺丰跟我想象的特别不一样，那里应有尽有？除了接受客户咨询；这20块钱里有一个固定的比例是归他的，“350，几大快递公司的营业额就是衡量当时国家经济是否健康发展的晴雨表。再拉6次包裹回中转场…怕给人看见，王卫就曾经在某个早晨的8点整出现在北京三元桥点部的运件车边，我当时就想把钱包拿走；在马路上穿行，会有同城其他点部的小三轮车过来。说实话。他做了不到半年快递员就被升为分部主管，“不过来挖人的也多；只要你威胁我的生存。我想象我的房子应该是很重的那种装修风格。就说明她可能在聊天儿…但是干了半年工资还是这样：几乎说一句话就要有回音，托管快件。我打算跟着某一个收派员走一趟，正准备去隔壁小区派下一个件！3158mu。我肯定在北京立住脚了，那么接你电话的有可能就是她们当中的哪一位，它最基本的功能就是帮助完成快件的现场跟踪。在上一级中转站。附近有客户要求上门取件；他也没给我钱。

大学生拿起来一看。工人们刚刚处理完一批货物：原本在老家做废旧塑料生意。它是由一大一小两间平房组成的…有个刚上小学二年级的女儿？被切分成了6个点部：拉到机场，