

工作日记补档

0202-0206

目前进展

2月2号卖出了第一个柜子，2月5号接着卖出了床垫。但是应该说整个系统还有很多环节需要很大的改善，我自己找了一本物流行业的书准备研读，也在以比较快的速度认识这方面的人获取经验。

司机的事情上有了进展，通过偶然的接货认识了有卡车的一个叔叔，在小红书上遇到了可以合作的中小型搬运服务，cc也想到了可以借用就在仓库周围居住的邻居的帮忙来方便客人取货。

我和合作伙伴

一个新认识的叔叔在车上和我们谈论了我和cc合作的问题。

一个是给人的印象，cc比我更有少年感，给人的感觉很温和，我给人感觉则会更强硬一些，这方面刚好互补。但是不少工作前期（尤其是完成分工之前）需要很多细碎操作，也需要不断地去和新人建立关系，合作，这方面是我们所欠缺的，我想我们二人组可能需要一个热情，充满能量，全身心投入工作的第三块拼图。

另外就是谈到权力的问题，历史上看，我和cc合作一向比较愉快，两个人做的大部分决定没有很大分歧，或者至少通过交流就可以解决，但随着利益关联越来越紧密，只通过“民主协商”的方式很可能不能达成一致，这个时候就需要启用其他的决策程序，另一种可能的情况是长期的互动让我们比较平等的决策关系变成决策者和顾问的关系。

群接单的卖货模式

在解决找货和找买家的问题上，我一开始并没有雇佣固定的销售人员，而是选择了群接单的模式，依靠的是“群众”的分散的力量。这样的选择好处是可以充分利用大家的零散时间，避免了寻找和雇佣全职销售人员的高成本，另一点是增加了渠道的多元性，还可以不断更迭人员。但是使用了一周以后弱点也浮现出来：缺乏“政策统一性”，容易造成同行竞争，这星期就遇到两次一个成员高价卖出被买家发现另一个成员的低价帖子而告吹。未来肯定需要想出一些辅助措施来弱化这种分散销售模式的缺点。

关于仓库

关于仓库目前有多个方面的问题

1. 确认仓库数量和分布。仓库数量可以随着业务的扩大，等模式跑通以后再进行，分布上存在距离我们两位管理者较远的问题，如果司机方面可以顺利敲定，这个问题会小很多，就主要考虑货源需求以及司机位置了。

2. 仓库的充分利用。仓库除了当一个二手转卖的中转站之外还可以开发其他功能。比如寄存，代购等等，转卖的东西类别，货源也可以进行进一步探索。cc还提出可以改造成发泄屋，虽然成分比较高也不太适合当前阶段，但是针对仓库创造性利用的设计，还有不少发掘空间。
3. 仓库的选择。1月24日我们选择的仓库是出于当时要迅速接下第一批货的匆忙而决定的，除了仓库价格较高之外，还为我们后面带来了一些问题：仓库没有货物损坏担保，没有可以让陌生人授权进出的密码锁，，，

近期的任务

近期我还需要完成寻找稳定货源，更换销售队伍，寻找仓库，丰富盈利模式的任务。

后面我会坚持一天写一篇记录，来总结和回顾我的经验，欢迎各年龄段的朋友们给我们提供建议，一起讨论