

问题：如何看待外卖平台要求外卖员注册个体工商户，不注册就不让接单？

其实只要这个政策严格执行，美团也可以通过涨价解决这个成本。要是哪个竞争对手想搞低价竞争，果断举报它迫使它也不能节省这成本就可以了。

只要能维持住主导优势，成本可以向市场转嫁。甚至没有主导优势，逻辑也是一样。只要没谁占便宜别人交了 ta 可以不交就行了。大家一起涨价就是。

比的就是谁的管理更好，更经得起这涨价带来的弃用潮、争取可以少涨一点，占个先机，

要善待骑手，最简单也是最根本的手段就是大发善心的顾客们接受更高成本。骑手的份额终究是出在这里。

很多人幻想着自己不必承担任何成本，纯靠施加舆论压力，强迫企业自动提高劳动者待遇，这实际上是不可能实现的。

企业自身是竞争里搏杀出来的，能拿多少利润本来就是有谱的。利润低于一定预期，股价会大跌，资本当然要撤资到别的行业，业务开展受到连环影响，接着就要进入恶性循环，直到下一个均衡点。

到时候大众充满“同情”的骑手小哥们要因为这份“善良”大面积失业。

你想善良，这是好事，但还是那句话——没有行动的意愿是没有意义的。

在这里的行动就是“准备付出更多外卖费”、以及“如果美团被强压接受这些要求而又不被允许涨价，不抛售美团的股票”。

先问问自己，准备好了没有。否则你的善良的重量在哪？

实际上，大声疾呼外卖小哥太辛苦的人可以多用一下“打赏”功能。这功能已经存在很久了，而且每一个平台都有。既然大家这么深切的同情外卖小哥，多用这功能会很直接解决问题。

编辑于 2021-09-15

<https://www.zhihu.com/answer/2121324038>

评论区：

Q: 美团现在没得涨价了，餐饮外卖已经 21 个点了，除此之外还强迫你上活动，有的时候一单都没有小哥赚的多，有的顾客用了优惠券还要亏钱。

A: 要它直接回吐利润，私人资本会有撤出潮。觉得 21%很多。可以开一家只有 20%的，自然可以迫使它降到 19%。

B: 真没那么简单.....这年头线上流量推广费用多贵了啊，再加上线下地推引导安装，再烧个 10-20 亿都没完。万事开头难，改变认知永远是最难的那一步。别说 20%，就算开一家 10%的，没顾客没骑手下载注册，第一波循环照样就起不来。垄断已经成型的企业根本不能用正常的自由竞争逻辑来判断。

A: 多出 10%利润分给骑手、店家和客户，还怕没人注册？马上注册到飞起。

谁管啥垄断不垄断，便宜就是好。

更新于 2023/11/20