

在传统市场里“卷”起来,在冷门领域与同龄人相互关照

# 年轻人的生意经:挖掘被忽视的消费需求

年轻人总爱引领和接受潮流。在搞钱方面,他们也展现出有别于老一辈的独特嗅觉,或在重新“卷”起来的传统市场立足,或在相对冷门的领域关怀同龄人,挖掘年轻人那些容易被忽视的消费需求……在更多元的领域尝试灵活就业,应对快速多变的经济环境,是当下不少年轻人的选择。

新发布的一项新就业形态报告显示:2024年有灵活就业意愿或行动的职场人占比达74.1%,考虑灵活就业的毕业生比例更高达92.6%。

这背后是劳动者价值观念的变化。当社会发展一定阶段,工业化时代形成的传统职场和工作方式越来越不能满足现代人的需要。越来越多人,尤其是年轻人,将就业当成更好地实现社会价值、个人价值和美好生活的一种手段,依据兴趣和特长灵活就业,或选择多种渠道就业。

## 带老外逛上海月入万元

去年8月,迪娜(Dinna)在小红书上发布了两篇招聘笔记,招入境游向导在上海、北京带老外逛吃玩乐,两篇笔记共获得上千点赞收藏以及数百条评论。最终,迪娜收到上百份简历。

关注度这么高,主要是因为今年的人境游确实火了。在海外社交媒体平台上,来过中国的外国人以及中国网民发布的关于中国旅游的视频,让更多外国人种草。

根据国家移民局发布的数据,2024年前11个月,中国各口岸入境外国人2921.8万人次,同比增长86.2%。其中,通过免签入境的达1744.6万人次,同比增长123.3%。过境免签来华外国人数同比上升132.9%。

据摩根士丹利估算,未来10年,入境游有望为中国带来1.7万亿美元至4.5万亿美元收入,对中国GDP的贡献率有望在10年后上升至2%至4%。

入境游火了,传统旅行社发现外语导游不够用了。目前,上海英文导游一天的工资在800元左右,小语种导游则涨到1000元左右一天,旺季月入数万元很常见。

在此背景下,入境游向导成为年轻人“搞钱”新路。在海外社交媒体上,许多人以个人向导的身份接单,带外国游客玩中国。

迪娜2017年辞去上海的工作,去南美旅游一年,学习了西班牙语,2018年回上海创业,在海外旅游网站开设账号,发布上海入境游产品,自己当导游。“那时我就带着老外在上海City Walk了,后来旅游业按下暂停键,我也一度离开。”迪娜直到2023年才重新把入境游产品挂到海外旅游网站上,但反响平平。2024年初,她再次尝试,这次很快有外国人报名。她觉得回归的时机到了。

2024年上半年,迪娜还是单打独斗,随着单量增加,她开始招募小伙伴,目前团队已扩充至6人,他们有的之前在投行工作,有的曾在快消品牌入职,虽然没有导游从业经验,但大家都喜欢旅游,也喜欢灵活、自由的工作方式,他们旺季一个月可接待几百位外国游客。

许多新人希望在入境游这个新赛道分一杯羹,但其实这是非常传统的行业,已经非常“卷”了。近期看似机遇满满,根本原因在于中国人境游尚



皮皮练摊时和客户沟通。

未恢复至2019年及之前的水平,过去几年入境游从业者大量流失,出现暂时性的供需不匹配。许多人直接杀入这个赛道,也让人境游产品鱼龙混杂。“谁都可以来,但能否运营好,是否可持续是另一回事。”迪娜分享起她这些年的经验,“入境游最关键的还是要懂外国人,不能单纯靠背导游词。”比如到外滩打卡,西方国家游客并不关心外滩建筑群是做什么用的,因为这就是他们传统的建筑风格;他们对浦东陆家嘴的地标建筑如何在过去30年内拔地而起更感兴趣。

“外国人来玩,是对中国文化以及中国人的生活感兴趣。我会在介绍景点的过程中穿插一些人文知识,比如带他们去人民广场的相亲角,又或者带他们去和叔叔阿姨跳广场舞,甚至带他们去体验免费公厕。”迪娜说,让更多外国人了解中国、理解中国,这样的交流和对话,正是入境游向导这份工作被更多年轻人认同的价值。

## 练摊毛毡包挂日入千元

第一次见到吴皮皮,是在公园内举办的一个露天市集,即使室外温度只有个位数,皮皮的摊位两天内也卖掉总价大几百元的羊毛毡手作。

皮皮练摊的时间很短,去年下半年才正式入圈。她专注线下市集,才参加了五六个市集项目就已经闯出名气,生意最好的时候一天流水冲到千元。

看到她凭羊毛毡做出名堂,陆续有人跟着做,但很多人坚持不下来。皮皮坦言,摊位虽小,但和许多大生意本质没差别,也涉及品控、营销、运维等一系列事情,挣的是辛苦钱,更要动脑筋。

皮皮毕业后一直在汽车销售行业摸爬滚打,做到了店长。大学学文化产业管理的她平时特爱逛市集,失业后第一时间想到练摊,但具体练什么,她很慎重。

“首饰、包包是经典入门之选,但面向的消费群体比较单一,要做好其实门槛很高。”皮皮注意到包挂这个细分赛道,罗意威、Miu Miu、宝格丽等品牌都有对应产品,且不断推陈出新,说明这个方向是业界大腕都认可的。

高档包挂对应的消费群体也很单一,而练摊面向的是价格敏感人群,需要更“平易近人”的版本。有没有适合全年龄段各类人群的“平替”?皮皮逛淮海路时找到灵感:做羊毛毡包挂,如果质感细腻,把单价做到一两百元以下,应该能吸引男女老少。

皮皮说,摆羊毛毡摊位,此前在练

摊界算是相对冷门的。直到去年四季度,网上才出现一批羊毛毡商家,有比较稳定的货源。但即使大批量进货,也很难压低下供货端价格,利润很薄。批量生产的羊毛毡有两大痛点:质量不稳定、缺乏个性,容易产生差评。

皮皮最终选择和国内的手工艺人合作,宁愿牺牲一些产量、流失一些只注重价格的客户,也要坚持稳定的质量和个性化设计,“价格就不高不低,争取留住所有看中性价比的客户”。

在练摊方式上,皮皮也有取舍,只做短期市集,暂不考虑设固定摊位。皮皮说她大学时就开始创业,一间70多平方米的画室一分钱还没赚,先交了十几万元消防报备费用和租金、投了三十多万元装修。这次失败让她意识到“轻装上阵”的重要性。

2024年9月的外滩大会上有一道别致的风景——小红书举办的迷你版“遛遛生活节”招募一批致力于可持续领域的商家,皮皮的羊毛毡品牌“PI-PI JUMP”崭露头角,一百多个羊毛毡包挂纷纷挂到参会人士的包上,通过社交媒体“出圈”。

既然有流量,何不更进一步,在练摊的同时直播带货?皮皮摇摇头,她尝试过直播,一个羊毛毡包挂,从选款、挑脸再到挑配件,伺候一个客户,半小时就过去了。一天直播下来,销量还不及线下,更关键的是网售商品要等快递签收才能拿到钱,慢的要等个把月,资金回笼慢、风险高。

“以前卖车的经验告诉我,线下的有效沟通太重要了,隔着屏幕,摊主没有亲切感、说服力,客户一些个性化的诉求在公开场合也不好意思说。”皮皮说,一个不及巴掌大的羊毛毡包挂吸引人,在于有温度的材质,更在于有温度的“灵魂”,但这个样式以及背后的设计理念和故事能不能戳中顾客,靠的就是摊主的现场讲解,看能不能给顾客挖掘并提供情绪价值。

皮皮透露,新的一年会在“摊”的形式上拓展,比如在社区活动中心、公园里的市民园艺中心做定期手办培训、推广,“这样面对面加微信的客户更有黏性”。

## 替人撸猫遛狗也能赚钱

《2023副业报告》显示,44.7%年轻人都有过副业,超八成年轻人喜欢做线上副业,60.6%年轻人追求收入更稳定的副业。

代遛狗喂猫已成为不少年轻人的日常副业。这种上门为宠物提供喂养

服务的职业被称为宠物托管师,主要工作是接单、沟通需求、准备上门工具、喂食喂水、铲屎、陪玩或出门遛。

如何接到代遛狗喂猫的单?一部分宠物托管师会通过闲鱼平台接单,而多位宠物托管师告诉记者,上门喂养及代遛服务的回头客较多,首次上门建立信任后,宠主后续会通过微信直接联系。也有宠物托管师会选择在专门提供宠物上门服务的微信小程序注册接单,平台抽取一定服务费。

“我目前平均每天接3单,节假日单子更多。”依依去年5月辞职后,因为有养宠经验,开始尝试接单宠物托管。在闲鱼挂上商品链接后,她很快接到第一单:一只因主人出差需要被照顾的猫咪。逐渐熟悉后,她将这份兼职变成全职,目前每个月收入稳定在4000多元。

目前,宠物托管市场已形成相对稳定的行价。以宠物托管师韭菜为例,在她坐标两公里之内的上门喂养服务收费40元/次,路远的乘地铁得加钱,最高70元/次。

代遛狗的宠物托管师还会根据狗的大小设置不同收费,CC已经兼职宠物托管师一年有余,在她这里,小型犬30元/次,大型犬60元/次。今年5月到10月,CC兼职收入总计1万元。

对于多数宠物托管师而言,这份工作带给他们更多的是源于小动物的情绪价值。依依对接到的第一单印象极深:“那是一幢楼梯特别窄的老房子,宠主家位于较高楼层,我气喘吁吁爬上楼后,打开门的瞬间听到‘喵喵’的声音,摸到小猫的那一刻被治愈了,也是这只猫的亲昵让我有了坚持下去的动力。”

宠物托管的火爆实际上与养宠人群的年轻化相关。随着宠物经济快速发展,越来越多年轻人加入“养宠大军”,宠物相关消费场景也不断丰富。《2025年中国宠物行业白皮书》显示,2024年中国城镇犬猫消费市场规模已突破3000亿元,90后宠主是养宠主力军,占41.2%,00后宠主和80后宠主分别占25.6%、26.5%。由此可见,养宠主力和职场主力高度重合,在职场打拼的年轻人偶有出差等任务,另一拨年轻人就代他们照顾留守的宠物。

宠物托管“钱景”不错,但风险也不小。多数宠物托管师在闲鱼平台会明确写出服务范围和责任归属,但实际操作中出现问题难以界定和处理。

花束在代遛狗过程中就曾遇到过突发状况。服务当天早上,小狗因为没吃东西和分离焦虑,在遛狗过程中吐白沫,担心被问责,她立刻拍视频给宠主,并将狗带去宠物医院检查,所幸没发现问题,后续宠主也返还了她垫付的检查费用。但并不是所有意外都能这样顺利解决。

如果通过相关小程序预约,是否能规避此类风险?记者尝试在某一小程序注册成为宠物托管师,平台要求有一年养宠经验或宠物行业工作经验,且需通过课程学习和考核。尝试下单上门服务时,记者发现用户协议中明确指出:“提供上门服务时需在服务微信群进行全程直播,如与宠物托管师发生矛盾纠纷,平台提供调处服务。”

由此可见,平台能为此服务提供一定保障,但正如宠主Jia告诉记者的那样,“意外不是通过选择平台就能完全避免的,这个新兴的市场不能只靠信任运转,还有很多亟待规范的地方”。

据《解放日报》