



洪娇



卢丰



小许

理发师转行卖红薯 一年卖出200万斤家乡特产

在全职做了五年宝妈之后，郑银仙鼓起勇气第一次坐在了直播间的镜头前，说起话来结结巴巴，紧张到后背直冒冷汗。

在天目山小镇一个不起眼的路边仓库里，与郑银仙一起直播的宝妈还有8位，她们都是洪娇在村里从小玩到大的闺蜜。2015年，洪娇和老公关掉了经营15年的理发店，从杭州回到了老家天目山镇，尝试通过拼多多出售当地的春笋、小香薯和山核桃。

从理发店到开网店，洪娇的创业之路注定不会顺利，最初只能一边学习，一边摸索，因为不懂运营还一度亏光了40万元积蓄。去年，洪娇的店铺终于迎来了转机，日均订单量超过3000单，仅小香薯一年就卖出了200万斤。

天目山位于杭州临安区，距离市区60公里，因独特的山体，气候冬暖夏凉，盛产春笋、山茶、山核桃，尤其是小香薯，最小的只有手指大小，吃起来口感软糯细腻，很多高档酒店都会买来做早餐。从小生长在天目山脚下，洪娇就是吃着这种小香薯长大的。初中毕业后，洪娇没有继续读书，而是来到杭州开始了打工生涯。“啥活都干过，在饭店端过盘子，在商场做过导购，直到结婚后与老公一起开了一家理发店，才算稳定下来。”洪娇说。这家理发店一干就是15年，最好的时候年收入能达到30万元，虽然算不上富裕，但正是靠着这家小店，洪娇夫妇在杭州养了娃安了家。2015年，洪娇夫妇决定转行做电商。于是，在离家十几年之后，洪娇带着老公孩子又回到了天目山。

2015年，在洪娇返乡之时，拼多多也刚刚起步，平台的核心品类就是水果和农货，洪娇就在拼多多上注册了一家“洪姑娘特产店”，主营天目山的春笋和小香薯。

为了学习运营店铺，洪娇夫妇每天都会往返杭州去电商公司跟朋友请教，一点一滴学起了如何上链接、配图片和浏览量。很快，店铺开始有了起色，日均订单量达到了几十单，但洪娇每次算完总账，却发现



考研资料

在创业的前两年，洪娇最为头疼的就是供应链的问题，很多时候店铺有量了货却没了，货多了又没有及时地销出去，造成了很多额外的亏损，甚至把开理发店积攒的40万元都亏光了，只能贷款继续经营。

就在洪娇一度想放弃的时候，转机发生了。2017年的“双11”，洪娇的店铺开始爆单，从日均几十单突然暴涨至几百单，最多的时候超过了上千单，这让洪娇夫妇看到了希望。为了能及时发货，夫妇二人没日没夜地打包，最后亲戚朋友都加入了进来。

今年以来，洪娇在运营拼多多店铺的基础上，又新开了直播间。虽然也是第一次做主播，但这一次就颇为得心应手了，而且她还拥有了很多帮手。

潘露君是洪娇一个村子里的姐妹，结婚之后一直在家全职带娃。看到洪娇通过电商把家乡的春笋、红薯卖到全国各地之后，潘露君主动申请成了洪娇团队里的第一位宝妈主播。

目前，洪娇的团队已经超过了40人，包括30多位阿婆和8位宝妈，村里的阿婆主要负责直播卖货，有的宝妈甚至骑着小毛驴，从20公里外的家里赶过来直播。据中新经纬

“斜杠青年”做乡厨 年入30万，单子接到下半年

“斜杠青年”一度是网络热词。当下，不少年轻人在本职工作的闲暇，会尝试做一份副业。杭州两位小伙选择的副业，都取得了不错的收入。

经历过忙到停不下来的2月份，3月1日，卢丰回到了熟悉的食堂。卢丰在杭州萧山一家单位食堂做厨师。但他还有一份副业，是做乡厨。

乡村之间，某一家办喜事满月酒等，很爱叫一些相熟的乡厨，在自家门口摆上几十桌宴席，不仅热闹还能吃到实打实的美味。卢丰是萧山乡厨中不多见的90后。

刚刚过去的2月份，卢丰们的乡厨生意到达了一个顶峰。“2月份总共办了十七八场农村家宴。从正月初一开始，一直忙到月底才结束。春节，我连走亲戚都没去，刚做完一单，后面又接上，忙得团团转。”卢丰说，他的乡厨朋友和他情况类似，“今年2月份经历了从业以来的一个小高峰”。

2008年，卢丰开始学厨师，最初是在各家饭店干活。在家人点拨下，他开始做乡厨，“能赚不少钱。”疫情前，仅仅乡厨的兼职，卢丰一年能挣二三十万元。

“我自己有本职工作，东家和我提前约好时间，我一般会请假找好代班，或者利用周末等空

闲时间。”卢丰说。卢丰介绍，普通家宴收150元一桌的服务费，高端的家宴会收180元一桌，“最高的一天，我赚了七八千元，按平常30桌一天来算，也能有5000元左右的收入。”

“我现在就是两头都不放弃，正职和乡厨两手抓，这样的话，能保证一年起码有30万元的稳定收入。”卢丰说。

但这份收入背后是辛苦。“一天在东家的工作日常蛮辛苦的，早上7点到，一直忙到晚上八九点才结束。”今年下半年，卢丰已经收到了5场婚宴的预约。

同样搞副业的，还有杭州小伙小许。1999年出生的他，本职是一酒馆的厨师。每次朋友聚会，小许都是负责烧菜的大厨，厨艺受到朋友们一致认可。

平时下班比较早，小许就想着找个副业做做，听朋友讲现在流行“上门做饭”，他就开始试着在平台上发帖接单，一周能接到好几单。

小许前几天刚接了一单客户，他傍晚7点下班，7点20分就到达客户家小区门口的菜市场先去买菜，做了三个简单的家常菜，只收了50块钱，听客户说家里的锅不行老是粘锅，他还顺便帮忙开了个锅。

小许说现在自己的“上门做饭”事业刚刚起步，价格可以商量着来。一般是做菜加上基础清洁，两菜一汤68元，三菜一汤88元，四菜一汤108元。

如何买菜和点菜菜单都好商量，尽量满足客户需求。小许说一般要提前一天预约，他好安排上门的时间。

小许透露，因为现在客源还不稳定，这份副业带来的收入不算高。但目前行业内的一些朋友，靠着上门做饭可以一周赚上千元。

据宁波晚报



菜品多样

善抓商机 名校生卖课年入千万 学历焦虑“卷”出一门千亿生意

又到一年考研出分季，常虹深深地叹息：“如果今年再考，我肯定考不上了。”她曾是这条赛道上“卷生卷死”的好手：一战以1分之差遗憾落榜，二战拿下总分第一，成为考研辅导班好几届学员津津乐道的“逆袭”案例。

收到录取通知书后，她转而加入了卖课给自己的考研辅导机构，成为了100多名有着名校履历的“小讲师”中的一员。在教辅巨头无法覆盖的考研专业课领域，无数灵活的个人IP涌现，其中的佼佼者甚至从单枪匹马做到年入千万元，“一本笔记卖几十万元”“三年在北京买房”等传说不断。

2018年，常虹考研失败。第二年，她卷土重来。她总结自己“一战”败北的原因：应试心态犹豫、知识点不成体系，以及最重要的——“不舍得花钱报班”。

在常虹报考的新闻传播学领域，许多主打重点笔记、经验分享的个人IP反倒成为了考生们信赖的“名师”。这些IP创始人

大多是考研上岸的学生，以学历本身作为说服力。常虹介绍，仅以新传相关专业报考热度最高的中国传媒大学而言，最受考生青睐的辅导机构有三家：“夏日之阳”“瓦叔”和“拖鞋哥”。

和前两名后起之秀相比，“拖鞋哥”资历最老，其课程也从中国传媒大学延伸到厦门大学、浙江大学、中国人民大学等知名院校。常虹交出的4000元学费，换来了“拖鞋哥”团队为期一年的保姆式辅导服务。2019年，常虹以总分第一的成绩被中国传媒大学录取。在等待开学的百无聊赖中，她选择接受了“拖鞋哥”团队的兼职。

由“拖鞋哥”颜远绅独自创立的个人IP，也已经变成了有名有姓的“厦门倍开心教育咨询有限公司”。数据显示，该企业从2015年开始运营，其法人、执行董事、总经理均为颜远绅本人。据媒体报道，他在2018年的网课运营流水就已达到320万元。在网课平台CCtalk上，“拖鞋哥新传

考研”发布的课程包括39.9元的公开课、199元的复试课、1000元的专业课精讲等。常虹花费的4000元也并非上限，在这之上还有报价8500元的“全程班”，考生甚至可以前往厦门接受一年期的线下督导学习，包住宿。

“这赚了多少钱啊？”常虹咋舌，“估算一下，一年得有个1000万吧。”当然，“年入千万”的神话和她这样的小讲师无关。常虹每月到手的兼职工资在1500元左右，包含直播授课的课时费和习题批改费用，每道题12元-18元。有个别高产的小讲师能拿到五六千元的工资。

有数据显示，2021年中国知识付费市场规模已达到675亿元，是2015年的42倍；且逐渐向全民内容输出、变现和内容多元化角度发展，预计到2023年，市场规模将达到1800亿元。

据天下网商