

反向消费的年轻人 开始教人薅羊毛

花最小的成本，博最大的收益，这是“羊毛党”遵循的法则。宋岳是一个有十年经验的资深“羊毛党”，如今“薅羊毛”成了他赚钱的副业。在今年“双11”开始后的一个多星期里，宋岳抢到了两次免单机会：499元的和面机和349元的小米加湿器，相当于净挣近1000元。今年春节，他和三位“羊毛死党”组团参加某音的“集卡抢红包”活动，最终每人分到了6000元——差不多是他半个月的工资。

像宋岳这样，笃信“薅羊毛”能加固生活围墙的年轻人越来越多，反向消费成了经济承压下的一种潮流。

什么便宜就“薅”什么

对宋岳而言，“薅羊毛”是不分季节的，什么便宜就薅什么。“家里的洗洁精、卫生纸，我就是10年不买，都用不完。”尽管如此，最近他还是参加了某猫的秒杀活动，0元购入了30包纸巾。

上月下旬，几大电商平台的“双11”预售活动相继开始。宋岳的工作也开始了，他孜孜不倦地在每个平台做任务、抢红包、攒优惠券。

在这场繁复的体力和智力游戏中，宋岳无疑是个佼佼者。0元购或者以4元钱的价格购入原价899元的天丝床品四件套，都是他常有的战绩。

在外人看来，宋岳的羊毛薅得有点疯了。十年间，他每天至少花几十分钟在这事上，到了大促期间，更是日夜蹲守。

他“薅羊毛”的装备包括：4台手机、4个京东账号、14个淘宝账号、2个小红书账号、各大返利和比价平台的APP，还有“很多”个拼多多账号。

2014年就混迹百度贴吧图拉丁吧（那里汇集了一群喜欢低价采购的技术宅男）的宋岳眼里，“薅羊毛”是一种天经地义，和打工赚钱没什么差别。

一边“薅”一边“抠搜”

或许正是出于这种“以小博大”的理念，“羊毛圈”一直流传着一句豪言壮语——“薅出两室一厅”。如今，31岁的小希也成了践行者。

小希不像宋岳那样勤勤恳恳地参与电商平台活动，而是将“薅羊毛”的行动融入在朴素的日常生活中：

当听说银行APP隐藏着大量优惠券，她一口气把各行APP下了个遍：APP的积分能兑换优惠券，在她眼里，就是一种“变现”。

每次平台发来优惠券的短信，她毕恭毕敬地按时领取——哪怕用来充个话费也是好的。

快递纸盒也不能放过，攒到放不下了，喊人上门回收，一元钱一斤，一次赚几十元——约等于一周的食材开销。

小希以一种虔诚的心态与价格锱铢必较。今年“双11”，在经过一番系统的比价研究后，小希反而觉得“没什么可买的”。

依靠几乎细致到毛孔的“开源节流”，月薪10000元的小希成功把每月日常支出控制在2000元左右。刨去房租，还能净攒5000元。

她坚信，努力薅下的每一根羊毛，终将会圆她的房产梦。

进阶版的“羊毛倒爷”

宋岳在山东一座三线城市做景观设计。2018年之后，

他的事业逐渐步入人生巅峰，月薪一度达3万元。

自前年开始，他所在城市的房地产市场逐步遇冷，工资降到了1万多。“我之前对此有预期，但没有预期到发展得这么快。”宋岳说。他的孩子也在这期间出生，吞金兽一般吃掉了他收入的一半。

为了填补降薪的窟窿，宋岳从“羊毛党”进化成了“羊毛倒爷”，开始“炒”茅台。如今，社交媒体上涌现了大量教程，专门教人如何低价“薅”飞天茅台。但宋岳认为这些“意义不大”，因为“经典茅台卖不上价”。

他瞄准的是数量更少、更难“薅”的生肖茅台。天猫、京东、苏宁易购、小米优品、I茅台都是他的猎场。他曾花2499元抢到一瓶兔年茅台，2800多元卖出，一单赚了近400元。

他还审时度势，把“薅羊毛”变成“进货”。有一年，某平台搞大促，平台和品牌方都推出了大额优惠券，叠加使用后，不到百元就能买一双阿迪达斯的鞋子。宋岳一次性购入了30双，转手在闲鱼上以二三百元的价格出售。

“羊毛博主”迎来春天？

“薅羊毛”成为当下最新的流量密码。

19岁的吉吉就尝到了甜头。去年“双11”，她在小红书发了一条“如何以170元低价薅走一双斯凯奇鞋子”的视频。开头第一句，戴着眼镜、穿着白色毛衣的吉吉说：“不会还有人花五六百去买斯凯奇吧？”那条视频收获了4.8万点赞和2.7万收藏，被吉吉置顶在首页，至今还会收到新的评论。

吉吉正在一所双非一本大学读统计学专业。她从小就堪称同龄人中最痴迷于赚钱的人：小学，她在校门口摆摊卖桑叶；初中，她做微商，卖水晶饰品和黏土玩具；她还设计过盲盒和福袋的雏形，5块卖给同班同学……

去年“双11”那条薅羊毛视频，让她成功地被平台和品牌注意到。今年“双11”，她接到了一些合作商单，借此赚到了一些生活补贴。

对于吉吉来说，悬置在她眼前的是就业压力。

今年校园秋招，一位统计学的大三学姐去体验了一番，专业对口岗位赫然写着“销售”。吉吉特意上网询问其他211院校同专业的就业情况，得到好心劝告，“还是考研吧”。

但吉吉不想把大学时光花在应试备考上，况且，她听说研究生也不好就业。

某种程度上，做一名“薅羊毛博主”，缓解了她的就业压力。她乐观地认为，这可能会让自己积累更多社会经验，获得多一点的就业机会。再不济，有个副业总能让人感到踏实。

纵深

“羊毛党”为何壮大？

近年来，“羊毛党”正在快速扩充：以前以学生和宝妈为主，现在成分更加复杂，无业的年轻人、怕失业的中年人全都来了。

今年，一位朋友频繁向小希发来拼多多“砍一刀”的链接。小希好奇，怎么忽然沉迷于“砍价”。朋友答，“贫穷的力量”——她在深圳工作，是教师，去年遭遇了降薪。另一个宝妈朋友，清华硕士毕业，曾经也是对“砍一刀”不屑一顾的人。不久前，孩子确诊了轻微孤独症。为了给孩子攒钱上康复课，她白天上班，晚上做副业，还自愿加入“羊毛党”，成了某多多的深度用户。

事实上，小希那“薅出两室一厅”的理念，也始于前公司的一次大裁员。

2015年大学毕业后，她留在北京工作。几番跳槽后，幸运地进入一家互联网大厂，月薪从不到1万一路涨到2万多，花钱的欲望跟着膨胀。每天一杯咖啡，顿顿点三四十元的外卖；美甲卡、按摩卡，每次充值上千元；淘宝购物车永远满到无法添加新的商品。直到两年前，企业降本增效，砍掉了她所在的部门。

小希离开北京，搬去杭州生活，换了一份不内卷的工作，工资却少了一半。她不得不重新拾起消费观念。

过去钟爱大品牌的她，不再接受炫耀性消费的洗脑。一两千元年卡的健身房不去了，改在家跳“刘畊宏”。她说服自己——79元的眉笔能买很多肉，30元钱的星巴克等于一周的果蔬；心痒痒了，就去某猫的试用平台，19.9元就能买到资生堂的小样试用装……

前几年，大家凑在一起，说的还是投资理财、买房买车，如今都在讨论如何捂紧钱包。“经济承压的时候，去做什么投资都没有用，基本上都是亏本。倒不如把这个钱存起来，好好放着。”小希为薅羊毛找到了新的理由——一种保本的低风险投资。综合凤凰网、虎嗅