



上海一家售卖二手物品的循环商店



年轻人在逛二次元商品展台

物尽其用

中国人民大学新闻学院讲师董晨宇针对18岁至27岁的闲鱼用户开展了一项调研,在受访的年轻人中,“省钱”“回血”是闲置交易中首先被考虑到的。“有受访者把闲鱼比作存钱罐,只卖不买;也有的把它比作家门口的面馆,便宜管饱。”董晨宇观察道,“与我们这一代相比,现在的年轻人更加务实,不过分追求符号的价值,不轻易为品牌溢价买单。”

之所以通过闲置交易开源节流,一个重要原因在于“旧物不旧”:在商品加速更新迭代的时期,寿命长、使用频次低的物品被“闲置”下来的可能性大,而出让闲置是实现物尽其用的合理方法。董晨宇提到,如果说物有社会生命,那么闲置交易就仿佛让它们在许多收养家庭间辗转。“以童车为例,现在质量较好的童车至少可以用十年,但一个孩子只能坐两年。在预算有限的情况下,以较为便宜的价格购买质量更好的二手童车就成了很好的选择。”同样的,对于还在校学习的年轻人来说,书籍课本、考试资料等读过用过往后往往就成为闲置,只有找到下一个“收养者”才可以继续发挥它的价值。而寻找的过程,与十余年前受地理条件制约的交易场景不同,线上平台发挥了它的独特优势。

大学期间,90后蒋晓雪加了十余个校园闲置交易微信群,一到毕业季,有的群每天有近百条信息。“把物品的图片和价格整理好发在群里,就有同学加微信来问。”她说,“不仅处理掉了不用的东西,还能赚点小钱。成交的时候真的很有成就感。”

作为在信息技术高速发展时期成长起来的一代,年轻人能够熟练地利用互联网拓宽信息渠道,根据自身需求和物品特点选择相应的平台发布和获取信息,高效出售闲置。

循环时尚电商平台红布林的品牌公关负责人赵婷认为,初入职场的年轻人对品牌服饰包袋等有较高需求,性价比高的闲置市场往往成为他们的选择,但目前闲置市场上的商品良莠不齐。

“我们可以为用户提供2000余个时尚品牌的鉴定、评级和定价服务,同时全流程负责寄送、发货和售后。”赵婷说,帮助年轻人节约筛选、谈价的时间和精力,这是红布林作为平台服务商的生意经。

对于年轻人来说,闲置交易早已不是难以启齿的精打细算,而是体现了物尽其用的消费理性。与其说消费降级,不如说消费理念升级,在巧妙避开商业营销套路和各类消费陷阱的同时,开源节流,能花会省,充分利用多方信息渠道和交易平台来满足自身消费需求。

兴趣变现

年轻人在消费理性驱使下进行闲置交易,但细看他们交易的物品,却又充满着感性和个性:小众饰品、黑胶唱片、盲盒手办、歌剧门票……把自己爱好的东西挂在闲置交易平台上,前来问价的大多是有着相似审美和兴趣的“同好”。于是,买卖闲置也成为一次次个性的展演,以物为载体,向往来的陌生人呈现自我,通过询问和交易结识志同道合的伙伴。

但谁说只有物是闲置的呢?当想方设法赚钱的年轻人开始盘活自身资源和技能,开辟出跟拍、妆娘、代遛狗、帮写程序甚至方言教学等“新闲职”,“闲置”的概念也随之宽泛起来。“交易”不只限于“一手交钱,一手交货”,也可以是爱好周边、资源技能的互换。

节流,为寻找物美价廉的物品,更为以相对低的成本展演个性;开源,是将资源和技能转化为资本,实现兴趣变现又乐在其中。以闲置交易为切入口,年轻人展现着个性多元的生活方式,发挥创造力让爱好发挥经济价值,甚至以此创业。

对杰尼来说,“闲置创业”是意料之外却又自然而然的事。刚上大学不久,她开始对潮流藏品产生兴趣,常在社交媒体发一些穿搭照片,有网友看到便来询问有没有多多的衣服可以出让。“因为喜欢,所以越买越多,多了就出让一些闲置。”杰尼说,在这个过程中,她结识了一

年轻人热衷闲置交易

开源节流外还收获什么?

2020年国内闲置物品交易市场已超过万亿元规模,预计到2025年有望突破3万亿元。在日渐庞大的闲置消费者队伍中,年轻人开始占据主体。

闲鱼最新发布数据,闲鱼日均交易额已突破10亿元。过去一年,超过1亿人在闲鱼挂出闲置宝贝,每天有400万件闲置物品在闲鱼上发布。从用户画像上来看,95后是闲鱼用户中的活跃分子,占比43%,00后占比22%。

年轻人为何热衷闲置交易?开源节流之外,他们从中还收获了什么?



不同国家大学生叫卖毕业闲置物品

些圈内玩家,于是就几个伙伴一起在闲鱼上开起了档案时装店铺。

比起考虑开店能否赚钱,杰尼更享受跟圈内伙伴交流的过程。每挂出一件藏品服装,简介里除了常规的尺码和状态外,还有一项重要的“备注”,专门就服装的设计师、设计元素、灵感来源、材质面料等进行说明。在店铺同名的社交媒体账号上,杰尼参与制作了几期视频专门介绍潮流藏品的历史文化,也会找圈内的其他玩家介绍不同风格和品牌的藏品。

“店铺的粉丝一方面是来买东西,另一方面是来看我们的分享。”杰尼解释道,“潮流藏品是要像玉石珠宝一样去研究的,很多人会更享受交流的过程。我找其他小伙伴一起运作,让关注我们店铺的人可以了解到不同的风格,也扩充了自己的知识面。”

如今,杰尼的店铺在闲鱼上已经拥有3.7万名粉丝,销售总额达数百万。得到了平台支持、品牌方的合作,也多次成功举办线下活动,现场既有慕名而来的店铺粉丝,也有新加入的潮流玩家。

谈起店铺,杰尼说:“其实还挺成功的,这算是我的‘阶段性成果’吧。人生发展中很重要的一环。”

热闹社区

即使是小众的圈子,比起旧货市场上无人问津的角落,线上平台也要热闹得多。当“相似的灵魂”聚集起来,闲置平台就变成了联系紧密、包罗万象的社区。

在这里,职业二手卖家往往是不受欢迎的——他们太过精明,太过熟悉倒卖商品的规则,太有距离感。相比之下,年轻人更愿意与跟他们一样的普通人进行闲置交易,因为信息差更小,所以更容易平等地建立信任。

蒋晓雪记得,几年前学校的二手群突然陆续被校外人员接管,经常有人发各类广告。她退群后自己建了一个“二手小市场”,成为群主,及时清理发广告的成员。“环境更纯粹一点。”她说,同学们不仅在群里交易闲置物品,还时常组队拼单,或者共享各类会员。

在各类平台上的“闲置社区”里,年轻人热闹地交易、交换、共享、寻找“搭子”,形成了独特的社交文化。

在年轻人的闲置交易中,推销与砍价是博弈的艺术:推销没有华丽的营销套路,砍价也无需放低姿态,而是充满了厚脸皮的自嘲式欢乐。给闲置物品贴上“前任送”的标签、为不用的学习资料附上“学不会低价出”的简介、讨价还价时大言不惭地给卖家留言“我是学生,送我”……爱玩的年轻人在闲置交易中创造了自己的“文学”,买东西时“一不小心”跟卖家聊起来,转而又把与“商业鬼才”交锋的段子截图发到社交媒体分享。

讨价还价斗智斗勇的欢乐之余,不少人也通过线上闲置交易结交了现实生活的朋友。

“买卖不成仁义在。”蒋晓雪说道,遇到讲价许久交易不成的情况也没关系。“大家都是出售东西,谁都不欠谁的,但碰到性格很好的人会开心一整天。”

杰尼也感慨道,当初因为爱好才创建的店铺,也恰恰因为店铺结识了更多志趣相投的伙伴,进而发展了爱好。

“技术设计的起点和最后的社会后果不是线性关系。”董晨宇表示,“经济平台也需要文化圈层支撑。青年文化脱离平台既有设定,进行创意使用,会形成有趣的圈层和网络习惯,这也是平台所喜闻乐见的。”

在闲置交易平台上的社区里,年轻人找到了归属感。他们大大方方地直视自己的需求,赚钱省钱,彰显个性,更表达出对人与人之间真实联系的渴望。在与同龄人的热烈交流中,他们可以卸下伪装,释放压力,展现自己幽默有趣的灵魂。

提醒 闲置交易注意事项

拍摄好宝贝的图片、视频。描述产品细节,避免退货,约定好哪方承担费用。明确自己的出售需求,比如想要卖多少钱。

约定好价格,按平台流程支付。拒绝脱离平台的其他支付方式,尤其是索要保证金或提前确认收货等行为,必要时向客服举报。

退货需双方确定后,约好哪方负责费用,贵重物品尽量避免退货产生的纠纷。如果是因为产品瑕疵想部分退款的话,前提是本次交易未使用红包。

注意保护个人隐私,不泄露个人信息。

综合经济日报、中新经纬等

