

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。

这背后是劳动者价值观念的变化，越来越多的年轻人，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。

”

外国游客在广西龙胜各族自治县龙脊镇黄洛瑶寨游玩
新华社发



商报图形
秦刚 制

另类“搞钱”

年轻人解锁灵活就业新技能

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。

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。

“我没有通过传统招聘渠道发布信息，就在小红书上找人，因为年轻人多，不乏有海外经历的‘有趣灵魂’。”迪娜觉得创业小团队的打法不一样，她更喜欢懂外国文化、有活力、有魅力的年轻人，经验丰富与否不重要，只要能吸引外国游客，让他们愿意跟着导游走。

现在入境游火了，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。不过许多人直接杀入这个赛道，也让入境游产品鱼龙混杂。

练摊毛毡包挂日入千元

第一次见到皮皮，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、包包是经典的入门之选，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。

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设备费用和租金，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



在路边聊天逗狗 新华社发

持续领域的商家，皮皮的羊毛毡品牌“PIPI 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”。

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。

替人撸猫遛狗也能赚钱

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，另一波年轻人就代他们照顾留守的宠物。

《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。

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。

《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”是养宠主力军，占41.2%。

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，但实际操作中出现的问题难以界定和处理。

商超代购轻松月入10万元

利用空闲时间在北京兼职从事山姆会员店代购的黄哥告诉记者，相较于传统实地跑腿到店的代购方式，现在的代购方式更加专业，他们甚至可以直接联系到供货商，在自己的直播间里销售，团队规模和配送方式也日趋专业。

一位不愿具名的会员制商超的工作人员称，自己接触的一个兼职代购一个月轻松收入10万元，而有些专职代购月收入至少20万元。对此，黄哥认为这应该是设置了比较高的代购费，起码单件收10元左右，还要有团队协作，采购要有一定规模。

黄哥说：“除了最直观的客单价，代购都在细节里求利润。比如送货的车最好是新能源车，能够省下不少燃油费。提前联系好快递公司，发货多了以后能商量个折扣，甚至装车 and 发快递时的摆放都有门道。”

利润最高的，还是门店的促销活动或者有临期食品打折，此时就是大量进货的好时候。好的时候一次促销就能把一个月的利润赚回来。

不过，每当遇到优惠，卖场里常出现会员“抢”不过代购的情况，有的代购甚至早于开门时间就去排队，等到开门直接把货架搬空，引发众多会员不满。

对此，该商超工作人员表示，代购也是持会员卡进店的，购物流程符合门店规定，确实没理由干涉。不过她也提出，有代购为了批量购买限量产品出现一人持多张会员卡的情况，而且很多代购都会选择有返点或者积分的会员卡，有的代购还把赠送的服务拆分成单项进行二手转卖“回血”。

不过这种商超代购存在诸多风险。比如：不少代购处于无证经营的状态，消费者购买产品后若发现质量问题，很可能投诉无门。

纵深

灵活就业吸引力为何上升

智联招聘近日发布的《2024雇佣关系趋势报告》(以下简称报告)，去年以来，37.9%的受访企业不同程度地扩大了混合用工规模，35.2%的受访者参与过这种混合团队。报告指出，对职场人来说，灵活就业的吸引力上升。同时，由于灵活就业在稳定性上有着客观短板，灵活就业者对于收入稳定性尤其关注，薪酬福利和社会保障也被职场人认为是未来亟须改善的方面。

对职场人，特别是“00后”职场人来说，灵活就业成为了一种新的选择。但与此同时，新的挑战也出现了。

报告称，灵活就业并非“零门槛”，在受访者中，认为从事灵活就业需“具备时间管理能力”“掌握核心技能”、具有“较强自驱力”的受访者占比均超5成。此外，擅长个人规划(43.1%)、有一定经济基础(39.6%)、乐于冒险开拓(33.2%)等也被视为灵活就业者的重要素养。

由于项目周期性、雇主不固定等因素，灵活就业在稳定性上有着客观短板，这也是灵活就业者尤其关注的内容。

报告称，54.1%的受访灵活就业者表示从业中遇到的主要问题是“收入不稳定”，居各选项之首。其次是“兜底性保障较少”和“薪酬与工作量不相称”，占比分别为41.7%和40.1%。薪酬福利(74.2%)、社会保障(62.9%)被职场人认为是未来亟须改善的主要方面。

智联招聘总裁张月佳说：“我们去一些地方的人社部门调研，会发现很多地方已经开始加强保障灵活就业者的政策建设，甚至有些政府已经拿出了特批的相关政策。”不过在政策的制定与施行过程中，要避免一些“坑”，比如在灵活用工的税收方面，有可能出现“上有政策、下有对策”的情况，挑战比较大。

本报综合解放日报、中经网、半月谈、第一财经等