



学生代购的苦与乐

仅有被朋友们预定的货物,还有一份崭新的事业。虽然家长并不支持,但是许洛洛还是选择坚持。

她投入三四万元进了货,第一个月就卖出了100多单护肤美妆类产品,成功回本。此后两年里,她做代购的净利润超过10万元。

5年前的紫儿是湖北理工学院的一名大一新生,因为很喜欢购买代购产品,她无意间接触到了代购的管理人员,也做起了代购。一方面拿货比较便宜,方便自己用;另一方面,卖给别人还有一些提成。

和许洛洛不同,除了代理费之外,紫儿并没有投入太多资金进货,而是靠着每单的差价,赚取些零花钱。

河南某高校研究生小李也经历了从自用,到代购的过程。刷微信朋友圈时,小李第一次知道了“海淘”这个词。她一边质疑着海淘的真实性,一边又被海淘的低价吸引,开始自己做功课、试着买点产品。

海淘的特点是买得越多赠品越多,买的东西我用不完,就在朋友圈里转卖。在妹妹的提议下,小李专门建了个群,将存货出售给自己的朋友们。读研究生期间,小李做代购的收入足够支撑她的生活支出。

同其他代购人群相比,大学生代购有其独特的优势。许洛洛表示:我们对同龄人的需求比较了解,对传播渠道的掌控能力比较强,有着更高的传播媒介素养。和长辈相比,许洛洛总是能更快地掌握App的使用方法,对于新产品的敏感度也更强。

代购途中的坡与坎

大学生代购的路上也有着天然的坎。家人和老师的反对是第一道,凑不足启动资金是第二道,很多大学生关于代购的想法就在此戛然而止。

在跨过这两道坎后,等待他们的还有一系列麻烦。有大学生代购向记者坦言,刚入行时就像无头苍蝇,对代购的完整流程一知半解,从选择物流到选择产品都出现了不少问题。

刚起步的紫儿对物流路线的选择曾是两眼一抹黑。由于不了解快递里的包邮路线,第一次发出去总价几十元的眼影,就交了60多元的税。

大学生代购们的选品天线也会偶尔失灵。有一次,因为某件产品打折力度非常大,小李就趁着价格便宜屯了很多货,最后却不得不面临滞销的窘境。

在从事代购的过程中,自身的社会经验不足也让大学生代购成为一些行骗达人眼中的肥肉。

决定代购之后,许洛洛关注了不少知名代购的微博。一次偶然的机,她加上

了一个拥有千万级粉丝的代购博主的微信,一番交流后,她相信了这位代购,并同意做他的代理。

在交了代理费之后,她并没有按照博主的要求直接进行销售,而是留了个心眼,付了样品的钱要求查看样品。这次留心也让她在这次代理没有酿成大祸,因为这些样品最后被确认为假货,她也因此损失了4000元。

同其他代购群体一样,售后服务问题也是大学生代购们头疼的问题。由于他们的销售对象大多是同学、熟人或亲朋好友,比起其他的陌生代购群体,会不好意思拒绝好友的售后要求。

武汉市某高校代购张悦说,她每个月差不多要处理五六件要求退换货的商品,而她已经工作的同行往往只会处理一到两件。代购行业的行规是:非质量问题不予退货,而张悦却总会因为买家的肤质不合适等原因被迫退款。

代购产品的破损率也是他们无法避免的问题。从美国运回中国的快递需要经过多次清关检查,再加上路途遥远,不确定因素极多。在一次从美国直邮回中国的代购中,章婷购买了10瓶化妆品,到手的时候仅有5瓶完好。

这些因为破损而被要求退款、退货或者补齐差价产生的金额,往往只能由大学生代购自己承担。

较高的收入让大量的年轻人涌入这个行业,但是黑代理、假货、诈骗等问题,是行业里难以根除的顽疾。

在从事代购行业的3年里,小李见过了太多黑代理导致的假货事件。这些黑代理特意挑学生下手,收到代理费后就发假货,或者干脆溜之大吉。

除了黑代理之外,熟人也非常让这些大学生代购栽跟头。许洛洛有一个从小认识的小妹妹,对方说家附近有商场,可以低价拿到专柜的试用装。许洛洛了解后,没有任何怀疑,立刻订购了7000元的产品,最后却发现都是假货。她不由感叹,一个想骗你的人才会不管你是谁。

代购对学业的冲击

在一系列市场环境的冲击下,一些大学生代购开始理性地看待这份副业。今年已经毕业的小李,目前正在物色一份正业。她将代购的位置摆得很低,代购只是我生活的一味调节剂而已。

许洛洛则在考虑成为美妆护肤视频博主的可能性,身边人不太支持,所以还在考虑。

最忙的时候,章婷要在一天之内处理超过500条咨询信息。为了回复这些消息,她不得不在课堂上频频掏出手机,根本无法专心听课。

忙碌的代购和学业之间的冲突不容小觑。在海外网上的一则新闻中,一个名叫查艺舟的留学生代购表示,因为国内和国外有时差,每天都要熬到凌晨两三点才能去睡觉,手机一直在响。第二天睡过头被迫逃课,这种事情也发生过。

得知自己的学生刘悦开始做代购兼职时,辅导员刘红萌的第一反应是担心她的学业受影响。

此后的每月谈话时间,刘红萌都会格外注意这个女孩。她逐渐了解到,刘悦做的是代购代理的工作,也就是相当于代购的中介,只负责和顾客联系,不负责发货和进货。相比其他需要亲力亲为的代购来说,代理代购省了不少时间和精力,能够让她最大限度地兼顾学习。

同时我还发现,代购让她变得更善于与人交流,而且也更加自信、敢于发言。刘红萌告诉记者,代购一定会榨取你的空余时间,但是否会影响你的学业,因人而异。

刚开始做代购的那个学期,刘悦的学习成绩并不理想。期末周的时候,同学都在争分夺秒地复习,而她却在朋友圈应对大量的订单。那时候促销活动优惠力度特别大,我每天消息都回复不过来,根本没时间复习。结果那次考试,她有一门课挂科了,这也让她懊恼不已。

这件事以后,刘悦退出了所有兴趣社团和学生组织,将学习以外的时间全部留给了代购,尽可能保证不压缩学习时间。

在平衡代购与学业的问题上,刘悦认为有舍才有得。想要兼顾所有事情确实是做不到的,这时候就必须放弃一部分。至于放弃哪部分,看你的个人选择。

(受访对象要求,文中大学生均为化名)

整合资源免租金三年

团平南县委帮创业青年站住脚

2019年11月26日,第一批签约的8名青年中,有两名是来自贫困村的创业青年,有5名是返乡创业青年。平南县丹竹镇三河村的吴津宇是第一批入驻的创业青年之一。

几年前,吴津宇家被认定为建档立卡贫困户,为了增收,这些年他进过厂、在餐馆做过学徒、干过司机,几年下来,他攒下几万元存款,加上找朋友借的钱,他决定开一家螺蛳粉店。

当时我看到这个店面当街,又靠近小区,位置不错,而且附近区域没有其他的螺蛳粉店。吴津宇说,最让他心动的是免租金政策,对他这样初创业的青年来说,风险会小很多。如今,经过两年多的经营,吴津宇开的这家螺蛳粉店不仅吸引了周边住户来消费,连浔江对岸的市民也常来光顾。除了引客上门,他还开拓了外卖业务。小店每

天的营业额都能维持在1000元左右。

今年33岁的姚燕社也是第一批入驻的创业青年,经营着一家厨房电器的铺面。2019年,他在平南冀网上看到团县委推出青创一条街的政策,觉得自己符合条件,便抱着试一试的心态报了名。

刚入驻时,青创一条街附近街区的商业还处于起步阶段,周边居民都习惯到浔江对面老的县城中心购物消费。当时每天门口经过的行人都不多,但好在免租政策,帮我们减轻了不少经营压力。姚燕社说,他相信只要入驻的商家增多,青创一条街逐渐形成市,顾客的消费习惯自然会改变。

去年至今,受新冠肺炎疫情影响,一些居民因为收入减少,延迟了装修计划。但姚燕社靠着服务和口碑,逐渐打开了市场。热水器、抽油烟机作为生活必需品每家每户都用得着,而且旧的用坏了也有换新的需要。姚燕社说,尽管电商的价格便宜,但实体店的售后更有优势。

姚燕社算了一笔账,他租用的这个127平方米的铺面,按市场价每月租金要2500多元,旺季时租金能占到经营成本的30%左右,淡季时,租金占到经营成本的50%左右。免租政策使得他在经营淡季时也不心慌,可以专注利用这3年的免租期,降低成本,做好服务,吸引客源。经过两年多用经营,他店里的生意逐渐走上了正轨,淡季时,每月的营业额有两万多元,旺季时有的月份营业额能到七八万元。

目前先后入驻的13家青创企业,没有一家倒闭或是转手的。平南县御江帝景物业服务管理有限公司管理人员何伟机告诉中青报·中青网记者,当初,公司之所以愿意

跟团县委合作打造青创一条街,一方面是响应国家支持青年创业的政策,另一方面也是希望通过这些创业青年的入驻,拉动人气,加快培育小区的商业生态,带动其他物业的销售,提升小区居民的入住率。在他看来,青创一条街的成功率之所以很高,得益于免租政策极大地减轻了经营者的资金压力,此外,青年创业者在入驻前,也要对其创业项目进行评估,避免同质化竞争和不符合社区居民需求的创业项目。

为了帮入驻的创业青年更好地经营,物业公司会定期举办宣传活动,告知小区的业主附近有哪家商家,可以提供哪些服务。团平南县委也会定期组织专家上门指导,并举办青创贷等青年创业相关政策的培训活动,从技术和资金上尽可能多地提供支持。

在青创一条街经营一家蛋糕店的吴雨,对这两年实体店的经营困境有很深的感受。她自己开店才知道,除了前期装修、设备的投入,每天只要店铺一开门水电费就要花出去60多元,还有人工、原材料等成本。免房租的政策,让初创业的她享受到了极大的经营优势。如果要交房租的话,每天至少要多卖两个生日蛋糕才能把租金挣回来。

蛋糕店每天的客单量并不稳定,利润也主要靠生日蛋糕,平时卖蛋糕面包的利润很薄,为的是积累人脉,建立顾客的忠诚度和消费习惯。

吴雨还通过朋友圈、社交媒经常发送产品和优惠活动。现在在她店里订购蛋糕的,除了周围社区的居民,还有不少浔江对岸老城区的居民。

我对继续把这个店做大做强还是挺有信心的。吴雨表示,经过这一两年的打拼,她对市场方向的感知、对消费者需求的把控能力更强了,再加上政府和相关部门的支持,小店的经营日渐红火。即便将来收租金了,我还会继续把店在这里开下去,因为周围的配套更完善,周边的小区入住率越来越高,到时候我们的营收能力也足以抵消房租带来的压力。她说。



扫一扫 看视频

欢迎订阅

2022 青年参考

高度决定视野

全年订阅价:138元 国内统一刊号:CN11-0064 邮发代号:1-64
各地邮局 中国邮政报刊订网 11185 均可订网
咨询电话:010-64098978 010-64098976

中国青年报

在这里发表人生第一份见报稿

两年三次入选中考试题

2020年上海市中考·《念念不忘必有回响》

00后的新小说

2020年江苏盐城中考·《人间烟火气》

2021年海南省中考·《燕子来时》

共青团中央主管
中国青年报社主办
咨询电话:010-64098976
010-64098978
投稿邮箱:zgqzjb@cyd.cn