



市场观察

“欢迎大家光临,最近感兴趣什么就做什么主题,大家可以加群蹲蹲,不定期上新品,都会在群里通知……”作为一名手作周边“线上摊主”,大二学生小周已经在线上“摆摊”有一年多的时间,她的社交平台累计吸引了近1000名粉丝,每当看到自己的手工作品被素未谋面的顾客们称赞,动力与自豪感便会将整颗心填得满满的。实际上,像小周这样的“赛博摊主”数不胜数,近年来摆摊文化在青年群体中掀起一股热潮,从线下到线上处处可见他们活跃的身影。

# 线上摆摊,走起

摆摊人以兴趣为导向 主要商品包括手工钩织、手绘画作等

## “线上摆摊”玩出新花样

在各大社交、电商平台上,这些“摊位”售卖的商品花样层出,化妆造型、摄影约拍、手工作品、约稿绘图、线上辅导……可以说“只有想不到,没有做不到”,青年们或是出于兴趣、或是出于特长,在这里找到了一方能够各显身手的小天地。

在北京某高校读研的顾河进入大学后便与摄影结下了不解之缘,为了“摸到摄影的门槛”,大一下学期便利用课余时间兼职攒钱,花费4000多元买下自己人生中第一台相机,正式踏上了摄影之路。起初,顾河在朋友圈发布信息,为大家免费拍摄写真,借此机会练习摄影技术,同时也在无形中培养了一批“潜在客户”。春去秋来,顾河的摄影作品越攒越多,相机和镜头也不断更新换代,几乎把身边的朋友拍了个遍。“拍得这么好看,为什么不试试在网上接单约拍呢?正好可以支撑摄影爱好的开销。”一位好友的建议启发了顾河,2020年5月,顾河便开通了小红书账号,做起了自己的“摄影小摊”。

“我在小红书发布拍摄过的样片,标明收费标准,感兴趣的顾客就会和我联系,交定金后聊一下想法需求,约好时间地点拍摄。”顾河介绍,拍摄一组照片加上后期精修,自己每单大概能赚两三百元,“接单摄影让我有机会去尝试拍摄不同风格的作品,在这个过程中用照片诠释每个人的故事,为他们留下值得纪念的‘人生照片’,也是很幸运的事。”

除此之外,正所谓“哪里有需求,哪里就有市场”,由于一些热门领域太卷,也有人选择另辟蹊径,干脆换一个赛道。从观察生活入手,找到人们的需求短板精准提供小众服务。

曾在求职阶段收到多家名企 offer 的小崔积累了丰厚的应聘经验,他注意到,简历和作品集是求职的一块“敲门砖”,如何迈好第一步至关重要,而一份实用清晰的简历正是许多大学生参加校招时最需要的东西,提供线上精修简历服务的想法油然而生。定价不高、修改到满意为止、还能交流经验,这样的诱人条件很快吸引了不少网友,在2023年春招高峰期,小崔甚至连着好几天都能接到四五单生意。

## 机遇与风险并存

线上摆摊为何如此火爆?一方面,和线下摆摊相比,线上摆摊不需要摊位费、交通费用,能够有效压缩经营成本。小周告诉记者,自己一直以来非常热爱ACG文化,会买来手工材料亲手制作动漫、小说、游戏周边,又或是自掏腰包找画师按照自己的想法绘图,再找代工厂加工成品。以前去漫展租摊位售卖,运气好的时候能小赚一笔,但有时也会连摊位费都赚不回来,“线上摆摊就没这种烦恼了,可以直接按照订单量制作。”另一方面,线上摆摊可以摆脱时空限制,随时随地都可以“开摊做生意”,商品不必局限于实物,个人技能、知识、灵感等等都可以变现,经营时间更自由,顾客群体



线上摊主售卖的汉服发饰。



线上售卖的结婚团扇摆件。



线上摊位的手工荷花很受欢迎。



线上摊主顾河的摄影设备。

覆盖的范围也更为广阔。这样的模式对想做副业的上班族和大学生来说非常友好。例如,不少手作博主除了售卖自己的钩织、缠花等手工艺品以外,还特意录制课程出售,开起了“DIY线上体验课”。不仅如此,线上摆摊提供了一个契机——人们可以自由发挥自己的热情,从忙碌的日常生活中转换身份,不仅能够有效缓解压力,还能增添更多乐趣。在就业市场竞争激烈的当下,做一名“摊主”,也在一定程度上催生出更为多元化的职业选择。

不过,线上摆摊的摊主们,也不可避免地会遇到一些新问题:交易的不稳定性和风险更高,自由的同时却也可能“三天打鱼两天晒网”。“首先还是尽量选择有保障的交易平台。毕竟都是隔着屏幕的陌生人,难免会有跑单的,后来干脆就在一些定制商品的简介标明定金不退,不过还是难免有一些小纠纷发生。”小周坦言,自己也曾遇到顾客收到商品后认为有色差不符合预期,又或是声称存在瑕疵,要求退货退款的情况,“还有心理上的压力,制作、发货、售后客服都是我自己一条龙包圆,要付出很多精力,可如果找工厂统一开团定制,也总是担心会不会亏损、计划会不会‘流产’。”

“但是仔细想想,做生意嘛,就是要和形形色色的人打交道。其实顾客也会有顾虑,特别是有定制工期的东西,双方都觉得存在不稳定因素。这些问题都可以摸索着解决,比如收到货后录制开箱视频,售后就有凭证了。”小周说,至于能否坚持下去的问题则因人而异,有朋友心血来潮买了一堆材料做头饰,挂到网上卖了几天,后来东西就放在一边落灰了,回想起来确实有些可惜。

## “热爱可以抵万难”

一个个鲜活有趣的线上小摊,不仅凝聚着青年们尝试创业的勇气,也是热爱生活的生动映像。对于他们来说,线上摆摊带来的不仅仅是一笔收入,还为打破固有社交圈子,结识更多朋友创造机遇,探索更为广阔的世界。同时也能磨炼技能,探索未曾被注意到的潜力,甚至闯出属于自己人生的一片新天地。

顾河如今即将毕业,站在人生的十字路口,他可以确定的是会一直坚持把摄影做下去:“作为理工科的学生,每天都泡在各种实验数据和论文里,摄影就像是给我的生活又开了一扇窗,我能以一名摄影师的身份去感受每一处细节的美好,举起相机时,就把平时的压力都忘掉了,只专注于镜头中的人。”

蒋卓则在线上摆摊的过程中找到了自己未来的方向。蒋卓做网络配音已有5年之久,一开始只把它当作兴趣爱好,偶尔接几个商业单赚赚外快,为短视频、电台节目录音。面对麦克风,用自己的声音深入演绎不同的人物情节,感受细腻的情感起伏,这样的魅力令蒋卓着迷。性格内向的她平日里不愿引人注目,在配音时却闪闪发光。如今,她有了新的梦想,希望自己能够成为一名全职配音演员,让自己的作品走向荧幕,让更多人听到她的声音。被问及下一步的打算,蒋卓说:“正在攒钱报名参加专业配音培训,这条路也许会充满挑战,但我想人生不就是要去拼去尝试嘛,总得不留遗憾。” 观海新闻/青岛早报记者 姜丹宁 受访者供图



财富资讯

## 首批租赁住房贷款发放

早报1月11日讯 近日,青岛市首批租赁住房贷款支持计划试点贷款正式落地。国家开发银行、工商银行、农业银行和中国银行青岛市分行成功发放首批试点贷款18.5亿元,支持收购首批存量住房项目7个,涉及房屋总套数2319套,主要用于向新市民、青年人等群体提供保障性租赁住房。

为加大保障性租赁住房供给,探索长租房市场建设,加快建立多主体供给、多渠道保障、租购并举的住房制度,中国人民银行部署在青岛等8个城市开展租赁住房贷款支持计划试点,通过设立专项再贷款,引导试点金融机构向试点城市专业化住房租赁经营主体发放长期限租赁住房购房贷款,用于批量收购存量住房、扩大租赁住房供给。

人民银行青岛市分行联合青岛市住房和城乡建设局,组织召开专题调度会,指导银行开展模拟业务操作,做好前期准备工作。在试点方案获批后,指导银行抢抓政策窗口期,开通绿色业务通道,加快贷款审批投放。青岛建融投资置业有限公司是青岛市两家试点经营主体之一,目前已获得银行12.4亿元贷款支持,用于收购1032套存量商品房作为租赁住房。该公司负责人表示,本次试点发放的长期限租赁住房购房贷款额度充裕、利率优惠,有效降低了公司的资金成本,提升了公司为各类租房群体提供更优质住房租赁服务的能力。

(观海新闻/青岛早报记者 邹忠昊)

## 首单汇率避险业务落地

早报1月11日讯 近日,在国家外汇管理局青岛市分局、青岛市商务局、市财政局、市地方金融监管局的指导和支持下,兴业银行青岛分行与青岛融资再担保公司为青岛嘉华塑胶有限公司成功办理青岛市股份制银行首笔“政银担”汇率避险增信业务。

“政银担”汇率避险增信业务是面向青岛市符合条件的中小微企业外贸企业推出的一款免交保证金、免占授信额度、免交担保费的汇率避险业务。该项业务由融资担保公司提供担保,政府全额补贴担保费用,可有效降低外贸企业的财务成本,对鼓励外贸企业运用汇率避险工具提升汇率管理水平,实现稳健经营和可持续发展有着重要作用。

为帮助广大中小微企业外贸企业有效规避汇率波动对正常生产经营的冲击,提升汇率波动抗风险能力,青岛市今年出台了《青岛市支持中小微企业外贸企业汇率避险增信服务实施方案》。兴业银行青岛分行迅速响应,高效部署,积极发挥社会主体责任担当,第一时间成立敏捷行动小组,锁定目标客群,进行相关政策宣传,及时准确传递相关信息。同时,认真梳理内外部业务办理流程细节,加强沟通协作,提升团队服务效率,不断提升综合服务能力,持续为岛城中小微企业外贸企业抗风险、降成本、稳增长保驾护航。

(观海新闻/青岛早报记者 邹忠昊)