



大学生就业率下降? 其实有人另辟蹊径,送外卖,做主播,开小店……

灵活就业 他们让梦想“变现”



大学生 毕业 求职

图 IC

东华大学毕业生 周泽宇

找到拐点 从视频网站博主干起来

周泽宇与创业缘分,起源于他的热爱。作为一名游戏爱好者,他对PC和移动游戏领域比较熟悉。2020年大二下学期时,周泽宇因为疫情宅在家里,可做的事情不多。喜欢看游戏视频的他在B站上注册了一个账号,尝试当个UP主发布视频。

最早,周泽宇尝试着剪辑一些游戏或是动漫视频,一个月播放量并不高,全靠自己转发和朋友捧场。一个偶然的机会,他制作了一个互动视频,根据虚拟的人物,呈现不同的场景,每进入一段场景可以点击其中的不同选项,然后就能够继续进行。这是一种沉浸式的互动体验,带给受众“模拟人生”的感觉。没想到这个互动视频成为了他的“事业拐点”,播放量一下子涨了上去。于是他总结经验,开始更多制作这种垂直的互动视频,反响良好,流量开始稳步上涨。他独立运营的账号“喷鱼”一年间就突破了两千万播放量,现在粉丝数有10.8万。

大三下学期,周泽宇与伙伴们申请了一个大创项目,以周泽宇的B站账号为主,以互动视频为核心进行了视频媒体创新化探索。觉得随着粉丝数量不断上升,市场对整个团队开始提出规范化的要求,于是周泽宇决定抓住这个契机开始创业。在项目落地的过程中,学校也给予了他们很多帮助。2021年6月,在尚创汇·东华大学大学生创新创业孵化基地的帮助下,周泽宇和他的团队注册成立了上海市虚拟信息科技有限公司。

周泽宇说他们想做的内容主要是虚拟主播的运营、虚拟代言人的制作、ACG内容自媒体运营,以及研发基于面部捕捉和2D转3D的虚拟社交“元宇宙”打造。现在整个团队有五六十人,都是东华大学不同专业的本科生,大家发挥各自所长,通力合作携手创业。

“创业的大多数时间都是在工作,连上下班的概念都不存在。不过很多事情,站在‘打工’和管理者的角度思考肯定是不一样的。现在的市场竞争越来越激烈,如果掌握的不是核心技术而是基于技术的‘销售’,从长远而言没有任何优势。”周泽宇说道。所以他们团队现在也在考虑发展方向,比如结合虚拟技术与年轻人热衷的内容,做一款融角色扮演、开放世界、虚拟社交于一体的娱乐App,进行深入研发,找到更普适的入口,获得更大的市场。

对于个人发展的未来,周泽宇充满信心。他在B站运营的个人视频也有收入,单纯从生存上来说并没有太大压力,而且做媒体没有太大的成本担忧,也得到了家人的支持。虽然创业的结果是未知的,但他仍然希望趁着自己还年轻,不断地去探索新东西,多作尝试,去寻找更广阔的路,做一些新潮的、好玩的、酷的东西。

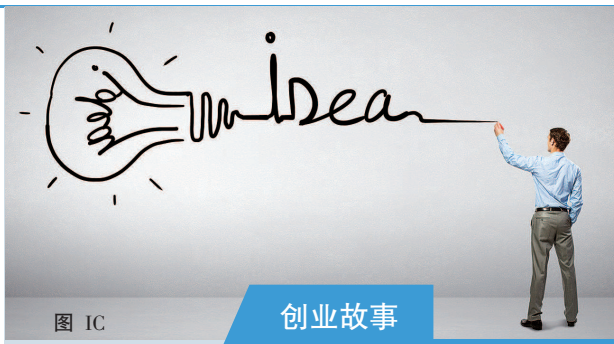


图 IC 创业故事

上海杉达学院 女生三人组

热衷潮玩 发烧友『变』盲盒设计师

一个叫Molly的小女孩盲盒玩具让95后、00后如痴如醉,短短数年间火速“出圈”并形成了一个千亿级市场的“盲盒经济”。盲盒就是外包装相同,但内装各异玩偶的玩具小盒子。

毕业季,东华大学的几位本科毕业生也从小盲盒发烧友成功升级为盲盒设计师。她们凭借充满想象力和艺术感的原创潮玩设计,走上了创业之路。

东华大学2020届服装与服饰设计专业的陶云亭、许鹏婷和上海杉达学院2020届同专业的郑依依,雄心勃勃地谋划构建一个“后浪”的“潮玩”世界。

服装设计专业的她们,却创意设计类似盲盒一样的“潮玩”,并且注册了自己的工作室,名叫“GARDEN KINGDOM”。她们设计创意的“潮玩”——Cora公主系列潮玩新鲜出炉后,在“摩点”上有千余人关注这一创意产品,受喜爱程度出乎意料。

大一的时候,三个小姑娘喜欢上了刚上市的盲盒。每次一有潮玩展,她们总会结伴而行去了解“潮玩”界的最新动态,家里也收藏着许多“潮玩”精品。

大三下学期,三个小伙伴一直在思索:毕业后是按部就班找工作?还是干点别的有创意的事情?大家不约而同地在“潮玩”方面聊得特别投机,深入。

或许是灵感忽现,负责设计的许鹏婷和大家商定了一个可爱的公主形象,反复修改才把三人合伙创意的“潮玩”——Cora公主设计出来。只见一个披肩长发的小公主,穿着公主裙,头戴皇冠,两只大眼睛忽闪忽闪的,十分可爱。

在东华大学老师的帮助下,她们的创意被放到“摩点”(一个潮玩玩家都会去看的平台)上展示,受到无数关注,颇受欢迎。

后来,三个人就联系了尚创汇·东华大学大学生创新创业孵化基地,在老师的指导下为创业做准备。项目路演、成立公司、创立品牌、申请原创版权等,庞杂的工作不仅没有熄灭创业三人组的热情,

反而让她们兴致盎然地不断完善构想。三人从自己对盲盒的兴趣出发,敏锐地“摸准”了时下最受年轻人喜爱的“潮玩”风口,一举得到市场的青睐。

和这三个小姑娘一样,东华大学服装与艺术设计学院产品设计专业毕业生彭京荣也在用自己的专业技能创业。中国古代神话《山海经》里的异兽形象恐怖吗?不,它们可以变得萌萌哒!彭京荣依此设计了“浮生灵药”系列——一套6个《山海经》异兽盲盒3D卡通玩偶,引来多家文创企业,希望能够与她合作。彭京荣说,这一项目是中国传统神话IP(人物形象)的现代时尚设计,属于上海市大学生创新创业项目的一个方向。

彭京荣的导师,东华大学服装与艺术设计学院产品设计专业副教授余继宏说,从创新到自主创业,彭京荣已完成了这一步。这套作品在同类产品中 also 表现出很高的水平,学校也将继续关注和支持。



还没毕业就尝试创业的三位女生,郑依依(左)、陶云亭(中)、许鹏婷(右)



东华大学管理学院毕业生周泽宇和小伙伴一起创业



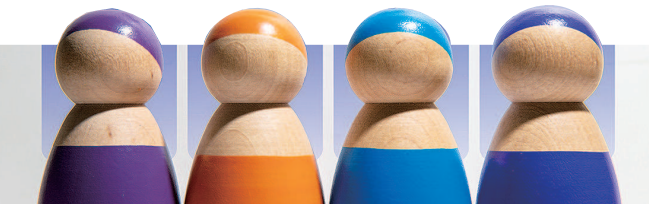
郭瑞洁坦言创业是自己最大的梦想



赵久进不忘给母校的学弟学妹提供工作机会

本报记者 张炯强

民生调查



各类自由职业;也包括自主创业者,网络开店是主要形式。

《中国灵活就业发展报告(2021)》蓝皮书公布的数据显示,2020年中国企业采用灵活就业比例约55.7%,比2019年增加约11个百分点。根据全国高等学校学生信息咨询与就业指导中心数据统计,2020届全国高校毕业生的灵活就业率为16.9%,2021届高校毕业生灵活就业率为16.25%。

有人已经尝到“甜头”

面包店的服务员,都是有发展前途的。”

近年来,人们发现,越来越多的大学生与低学历者处于相同就业领域。经常有视频、媒体报道,快递员队伍除了农民工,也出现了有本科学历,甚至研究生学历的年轻人。“灵活就业”群体的扩大,意味着大学生真正改变了就业思路,走基层、奔一线,已经成了许多人的选择。

早在遭遇国际金融危机、大学生首次出现就业寒冬时,就有专家提出大学生就业“民工

化”这个概念。简而言之,就是大学生不再局限当“白领”“公务员”,更多的是走向生产、服务行业的第一线。近年来,面对严峻的市场形势,更多的大学生毕业后走进车间、农村,甚至干出租车司机、环卫工作,从基层干起,他们不嫌脏、不嫌累,与农民工同工同酬同吃住。专家预计,随着老一代农民工的淡出,他们留下的岗位由年轻一代接力,其中的绝大部分都曾接受过高等教育。

隐性就业方式层出不穷

衡则将走向平衡,即大学生必须以普通劳动者的身份出现,“灵活就业”者势必越来越多。

彭希哲认为,一些大学毕业生表面上看没有签约单位,并不意味着他们没有工作——根据要求,高校一般公布毕业生的签约率,有了单位,有了就业合同,算是完全实现了就业。但对于众多“灵活就业”的毕业生来说,没有这一纸聘用合同,就没有被纳入官方的就业率统计。

当前毕业生主体转向95后、00后毕业生亦即将到来。这一代年轻人的特点是:喜欢创新,也喜欢自由飞翔的感觉。除了薪资水平外,他们更注重工作的职业发展潜力、与自身兴趣爱好的匹配程度、职业自由度和舒适度、职业带来

的自尊心和成就感。他们中有人开网店,有人当网络主播,也有人临时开网约车做个体司机,各种隐性的就业方式正层出不穷。现在的大学生大部分是独生子女,家庭经济条件不错,所以他们对于工作赚钱显得不那么急迫。他们按照自己想要的轨迹去生活,只要不做啃老族,不给家庭带来沉重的负担,社会应对他们鼓励。

从调查可以看到,个人的兴趣加持是不少毕业生选择“灵活就业”成为自由职业者的主要原因;其次,是因为喜欢自由自在和更能发挥自己的专长和能力。可见,大学毕业生选择自由职业很大程度上以兴趣为导向,并依靠自己的专长和能力去演化各种职业身份。

应当给予更多保障和关爱

竟有多少实用的?有多少是与产业发展接轨的?当下,网络经济已经是成为中国的社会主流。大学生自学当主播、开网店,这种就业方式应当鼓励。

“灵活就业”送外卖打工也好,开网店、做短视频创业也罢,本质上是“自己给自己造饭碗”。但眼下的问题是,如何给这些学生更好的保障和关爱。

不少专家指出,因为没有专门管理部门,当前“灵活就业”的大学生群体还缺乏组织归属感和安全感,大学生“灵活就业”的制度建设和政策支持还有待完善。近年来,国家对于“灵活就业”人群的保障制度正在逐步完善当中。国务院印发《“十四五”数字经济发展规划》就提出,

说新其实不新

“灵活就业”对大学生就业虽算是新名词,但近十多年间,伴随着大学生就业一年难过一年,改变求职观念的呼声高涨,早就有毕业生选择了这种方式。

小李毕业于本市名牌大学,现在是浦东一家85度C面包店的店长。当年刚毕业的他因为想出国耽误了找工作,于是在面包店打零工,没想到,这竟让小李找到了职业方向。他深有感触地说:“其实,做一份最简单的工作,哪怕是

个人兴趣加持

著名人口专家、复旦大学教授彭希哲曾告诉记者,中国人口结构的变化,随之而来的是劳动力结构的变化。近年来,中国高校毕业生总数近1000万人,而同年龄段的人口则降低至1500万—1600万人,同年龄段的人口中,大学生人数开始超过了非大学生人数。现在,中国的劳动力市场仍然需要大批的体力劳动者和第三产业服务人员,可由于太多的年轻人进了大学校园,劳动力市场就业出现不平衡;即大学生就业难与实体企业的“用工荒”。一段时间以来,社会上不是没有岗位,大学生们不是不能就业,只是人期待“好就业”,出现了所谓的“就业难”及“不就业”。而随着时间的推移,这种不平

创新很不容易

在很多人眼中,“灵活就业”依然与“临时工”“打零工”是同一概念。事实是,作为思维更加活跃、创新能力更强的群体,那些选择“灵活就业”的大学生正成为共享经济、平台经济中的一支生力军。许多大学生的“灵活就业”是在互联网、大数据等新技术应用背景下、新业态下的自主就业和创新创业。打个比方,一个在面包店打工的大学生,可以在包装设计上下功夫并在网上发布,成为网红;一个带货直播的大学生,可以助家乡的农产品升级成为热销商品。这些,都是大学生“灵活就业”的成功案例。

有一种质疑的声音是,“灵活就业”“大学生求职民工化”,是一种新“读书无用论”。对此,有教育专家指出,我们现在多数的大学课程,究

上海第二工业大学毕业生 赵久进 母校支持 虽艰辛但不放弃

不满足于朝九晚五的固定工作,上海第二工业大学毕业生赵久进如今成了一家高科技公司的掌门人。

他是2018届电子商务专业毕业生,云南人。刚来上海读大学,他就下定决心要努力奋斗,在这里打拼出属于自己的一方天地。

在校期间,赵久进与同学一起开过玩具店、与酒厂合作销售过茅台酒,不断的尝试让他赚到了第一桶金。这个过程中他认识了一些志同道合的朋友,大四下学期与校友一起成立了自己创业生涯的第一家公司——上海北湾网络科技有限公司,依靠公司优势,他为学校智能制造工场建立了工业大数据平台以及校园单车管理系统,同时也为企业提供互联网转型服务。

2020年3月,赵久进成立了上海星漫科技有限公司,2022年公司成为上海市高新技术企业,向金融行业发力,为金融行业提供数字化营销及采购一体化解决方案,助力银行数字化升级,提升业务效率。目前,星漫科技公司已经为中国工商银行、中国建设银行、中国邮政储蓄银行等上百家银行的分行建立了数字化营销体系,并与支付宝、微信、银联等建立了银行营销战略合作关系。

赵久进说:“创业是我的梦想,在这条路上磕磕绊绊,但从不敢放弃,因为一路上有学校的帮助

与支持,让我在前行路上不孤单、不茫然。”毕业后,他一直与母校保持密切联系,他的公司不断吸纳母校培养的毕业生,吸收在校大学生参与项目研发实践,助力学生提高创新创业能力,为学生提供实习机会,为毕业生提供就业岗位。疫情期间,公司增加就业岗位,为解决大学生就业贡献自己的绵薄之力。

上海应用技术大学毕业生 郭瑞洁 神仙操作 干洗生意『香喷喷』

桂花、丁香、玫瑰……当这些芬芳的花卉味道出现在洁净的衣物上,是怎样的超值体验?在奉贤区佳源广场内有家名叫“干洗找我”的干洗店,店里特有的“加香洗护”业务,让衣物在洁净的同时拥有花香、果香,受到消费者欢迎。这一波“神仙操作”正出自“干洗找我”品牌项目负责人——上海应用技术大学毕业生郭瑞洁。

这位95后创业大学生,不走寻常就业路,干起了洗衣店的买卖。她成立的上海朝沃智能科技有限公司,已经在奉贤区开设门店,并在金山区、崇明区开设投建干洗智能柜,线上合作社区60余家。业务范围不仅有传统的衣物、鞋类和床品洗护等,还包括专业的洗车、沙发皮质上门保养,深入小区的智能收衣柜也纷纷上线。

毕业时正值新冠疫情暴发,面对就业压力,郭瑞洁坦言创业一直以来是自己最大的梦想,“干洗找我”这个项目最初是她和伙伴在全国大学生创新创业的比赛中,一步一步逐渐打磨出来的。

郭瑞洁发现,近五年干洗行业增长速度在20%以上,“发达国家平均5000人拥有一家干洗店,国内则是平均25000人拥有一家干洗店。”这让她看到了商机,也想到必须有独特的创新之处。一个巧妙的想法在她脑海中闪过——为衣服加香。

这个创意也源于对母校上海应用技术大学的特色专业——香料香精技术与工程的了解和信心。她很快与学校香料香精专业达成合作,为自己的干洗服务专业添加“加香洗护”模块提供了“技术加持”,研究开发出特色的花香和果香系列。特色洗护方式一经推出,就受到了消费者们的喜爱,让她增强了信心。

郭瑞洁团队还开发了上门收衣、代收点、干洗智能收衣柜等特色服务。其中,智能柜是一种类似于蜂巢快递柜的设施,极大地节省了公司的固定成本以及时间成本,对于顾客来说也可以自由选择衣服的取用时间。

“我相信用优质的服务与前沿的科

技结合,洗衣店会越来越越好。”有人质疑大学生从事洗衣业务,是白读了书,这是郭瑞洁对此的回应。