

本职工作完成之余，利用空闲时间继续创造财富——

# 三位九零后的「副业」与梦想

本报记者 杨欢

大公司财务与夜市甜品摊主；数据分析师与飞盘活动组织者；在校大学生与公司小老板……这些看似毫不相关的身份，在年轻人身上却可能随机组合出现。

本职工作完成之余，怎样利用空闲时间继续创造财富？当下，一些上海年轻人正从事着“五花八门”的副业。大家不仅在传统的金融投资领域寻找机会，也在新兴的行业和消费趋势中寻找财富增长的可能。

年轻人既懂打工人的忙碌，也有一双发现服务痛点和商机的“慧眼”。作者沿着三位90后的“搞钱”之路，看当下青年创业者如何奔赴一个又一个新的风口，试图在快速变化的经济环境中找到立足点。



注册会计师管祥和她新开的甜品店



周末飞盘活动组织者黄夏杰(中)和她的小伙伴们

## 95后注册会计师摆摊卖提拉米苏开新店

“九五后注册会计师摆摊卖提拉米苏”是管祥小红书账号的自我简介，他在两种身份间自如切换。

工作日每天7时起床，洗漱完毕，从滴水湖开车到临港奉贤产业园上班，管祥的主业是一家公司的财务。饭后午休，他忙里抽空，发布每日摆摊公告，开启线上预订。17时下班，马不停蹄赶回家，制作提拉米苏，准备出摊物品。18时30分，出现在上海海洋大学门口，打开后备箱，摆好“叁号门提拉米苏”灯箱，联系校内兼职“跑腿”大学生取单，送至各个宿舍楼下。20时至21时收摊，回家清洗盘子、清点所需物料、复盘总结。零点躺下，不出3分钟，就能沉沉睡去。

在临港创业的第150天，管祥越来越庆幸，自己做对了决定。当初离开老家，跳槽到上海闯一闯，只想“在

波澜不惊的水面上扔一块石子”，没料到鼓足勇气开启生活的“盲盒”，竟然抽到了“隐藏款”。

成为一名“摊主”，完全是误打误撞。管祥跳槽到临港后，没有熟悉的朋友，下班无聊，就四处闲逛。无意间发现，大学共享区附近夜晚烟火气十足，各式摊位前人流如织。他突然奇想做了个“夜市观察家”，拍了些短视频发到网上，结果流量一下就爆了。

摆摊赚钱吗？摊主们有怎样的人生经历？管祥很好奇。但性格腼腆的他，不知如何开启话题，就想到亲手制作点心来换故事。“混熟后，大伙很喜欢跟我聊天。他们是一群特别可爱的人，非常热情有能量。即便生活遇到不如意，也觉得没什么，大

不了从头再来。”其间，管祥结识了一位2002年出生的小哥，对方曾做过汽修、美容美发，开店亏了200多万元后，如今在临港摆摊卖蛋炒饭，生意红火。

“你下班后有这么多空闲时间，做的提拉米苏也很好吃，怎么不试试也出来摆摊呢？”一次闲聊时，蛋炒饭小哥的反向鼓励点醒了管祥。他决定试试水，在小红书上发布准备摆摊的公告。结果出乎意料，第一天，30多位大学生早早赶到校门口排队等候，没用半小时，几大盘提拉米苏就清空了，管祥忙得手忙脚乱，但他知道“这事儿能成”！

前来捧场的大学生中，有些是管祥在夜市闲聊时认识的；有些是露营

社成员，曾因活动经费不足，管祥免费赞助过提拉米苏。“无意中做出的善举，有一天，会反过来形成推动我前行的力量。”

管祥在校门口摆摊，顾客几乎都是大学生。“和他们交流时，能感受到自由生长的生命力，鼓舞着我勇敢打破枷锁。过去在老家，只能按照既定轨道前行，有什么念头提出来，就会被反对的声音淹没。但在临港，我可以做喜欢的事情，把人生的主动权牢牢掌握在自己手中。”

如今，管祥的副业收入已经远超主业。他在港城新天地开了一家甜品店，店员和配送员全是做兼职的大学生。每晚，他依旧会去校门口摆摊。有人过生日，有人失恋，有人生病……他都会免费赠送提拉米苏，“吃口甜的吧，生活总会好起来”。

## 大学生卖“娃娃”19岁就赚到“第一桶金”

1999年生，从没上过班，朱睿姿却在大二时就赚到了“人生的第一桶金”。

朱睿姿在东华大学读产品设计时做过各种兼职，画画约稿、钥匙扣设计。常年混迹互联网，18岁时，她的微博粉丝数就已经破万。2018年，19岁的她接到一个网友的邀请，合伙设计“娃娃”。她负责出图，对方找线下工厂出产品，利润对半分，第一单卖了上千套，“比以前一张张画图赚得多。”

彼时，“娃娃”在国内还是个冷门的新赛道。但朱睿姿跟合伙人敏锐地抓住商机。她们趁热打铁，线上招聘客服和仓储物流负责人，开了微店和淘宝店铺，在微博相关超话下发布

信息引流。设计的第一批春夏“娃娃”上线后成为爆款，销售额达到30多万元，在“娃娃圈”打开了知名度。“当时正好赶上了风口。”朱睿姿说。

棉花娃娃是一种最早流行于韩国饭圈的玩偶。韩国经纪公司娱乐明星的形象卡通化，制成有属性的10—20cm的棉花娃娃，实行限量发售，深受粉丝欢迎。伴随粉丝经济爆发出越来越巨大的影响力，2018年，棉花娃娃在国内掀起不小的风潮，2021年呈现“破圈”趋势，棉花娃娃与“娃娃”均呈现快速增长势头。

娃娃们养一只娃娃买几套甚至几十、上百套衣服并不稀奇。且“娃娃”更新速度比棉花娃娃更快，不断出现新的造型图，刺激着粉丝玩家持续收集新的“娃娃”。

学设计出身的朱睿姿，在审美上有优势，凭经验摸索出“养娃大户”们的心头好，可爱、清新的风格很受欢迎，一经推出就被市场买单。当同龄人在格子间里忙于生计，为职场披荆斩棘而一筹莫展时，朱睿姿已经凭本事吃饭，基本实现了财富自由。

“我的物欲很低，赚到的钱都存起

来了，不敢乱花。自由职业的好处是，可以按照自己的意愿生活。但面对未来的不确定性，也会很焦虑。”朱睿姿出生于江苏盐城，父母都是公务员，她看起来文静内敛，一旦打开话匣子，就会表现出超越同龄人的成熟。

家中无人经商，创业路上，朱睿姿一步一个脚印地摸索，踩过不少坑。比如，一开始不知道如何跟厂家谈价。行业竞争越来越激烈，同行开始“卷”低价，她突出差异性，持续输出好设计，严格抓品控，赢得资深玩家的喜爱。分享创业心得时，朱睿姿反复提及，“太想赚钱反而赚不到钱，做自己喜欢的、擅长的事才更容易成功。”

## 90后斜杠青年精力充沛玩出“生意经”

如何搞副业？1991年出生的黄夏杰很有经验。

沪漂多年，她在4A公司做过咨询、当过快消品产品经理，是名副其实的斜杠青年。徐汇滨江摆摊卖首饰，每周一次爬山徒步当领队，黄夏杰不断尝试、越挫越勇，最大的爱好就是努力“搞钱”，身兼数职地“搞钱”。

她仿佛有用不完的精力，因为擅长给人提供情绪价值而广交朋友。在“玩”的过程中，也发现了藏在年轻人小众爱好里的“大生意”。

“宝子们！周五啦，快来前滩玩飞

盘，一起释放压力吧……”继密室、剧本杀和露营之后，飞盘运动在年轻人之间悄然走红。好动的黄夏杰很快“入坑”，又成了飞盘俱乐部的主理人，每周五晚忙着组局摇人。她建了一个微信群，发布活动时间，大家就可以通过小程序链接报名参加，一般活动会分成新手训练营、提高营和对决赛。

“只要有手有脚就能来玩，规则很简单也容易理解，很快就能上手。”一次比赛通常持续两个小时，运动结

束后，黄夏杰都会仔细询问参与者的体验和感受，给予鼓励。深夜到家，她也顾不上休息，连忙P图，把抓拍的单人照和大合照，发到朋友圈。

在黄夏杰看来，飞盘之所以能够成为年轻人在业余时间解压消遣的运动，主要是因为门槛低、强社交、无身体冲撞。对于每天在公司和家之间两点一线的上班族来说，打一场飞盘就能认识不少新朋友。

“我是一个不喜欢停下来的人，

虽然做副业没有挣很多钱，但不断尝试，才能发现生活的更多可能性。”周一至周五上班，周末忙副业，高强度的节奏，黄夏杰甘之如饴。在她看来，任何事情想要获得成果，都要投入足量的精力和热情。

“身边很多朋友都在做副业。我明显感受到，如今年轻人学历更高，眼界更宽，姿态更务实，也不属于读书人的拧巴。做小生意的‘小确幸’是一种捍卫自己生活方式。主业也好，副业也罢，多多‘搞钱’，就是通往自由的台阶。”黄夏杰说。

【记者手记】

没事早点睡，有空多“搞钱”，似乎成为当下年轻人的新常态。大家聚在一起，不爱聊八卦了，说起“副业”倒头头是道，越讲越起劲。

没有几份工作是真正意义上的“铁饭碗”，“铁”的唯有自己赚钱的本事。在不确定的未来，副业就像是风险对冲。普通人用几千块钱成本，就能撬动起一门好生意，让人生多了副主动的牌。

和父辈“搞钱”青睐打工、开厂不同，这一代年轻人更加着眼于从小处创业，通过自己熟悉的、感兴趣的、低成本低门槛的方式，去赚人生的“第一桶金”。这背后，是创业需求变了：大家不想没苦硬吃，更希望顺势而为，做点让自己开心的小生意。无意中把自己的一个特长做成了一门生意，实现“兴趣变现”。

数字平台，也是副业经济兴起的有力推手，它不仅降低了创业门槛，还通过算法匹配将小众需求汇聚成规模化市场，为年轻人提供了相对来说低成本试错的创业舞台。

“不想无意义地内卷，而是希望有质量地活着。”爱“搞钱”的年轻人，正努力追求一种最大可能掌握自由的平衡，实现经济自由的同时，过一种不被定义的人生。



朱睿姿和她采购的各式面料