

分享专业经验、介绍好用商品、捎带同行路人……

闲暇时间，顺手赚点“外快”

“

随着网约车合法，兼职“滴滴司机”成为不少私家车主“赚外快”的首选。

其实除了网约车，利用自己的闲暇时间和技能，可以赚外快的机会还有不少。在网上随便一搜，像滴滴这样的兼职手机应用就能搜到二三十个：你可以成为“在行”的某个领域专家，也可以成为朋友圈里的微商，甚至是某个共享平台的家属……

与人方便也与自己方便，这类网上“外快”看着很美，但真的好赚吗？

记者 周 静
顾嘉懿

”



关键词
时间、知识

宁波人对这类知识分享的收费模式是随着“在行”入驻宁波时开始关注的。

“我是被人拉进去的，当时这个网站好像刚刚到宁波来推广，邀请行家入驻。我在上面挂了个牌，方向主要是外贸，报价是200元/小时。不过到现在一单也没成交过。”媒体人殷先生说，他认为网络经验交流的付费制还没有完全被大众接受。

被成功约见过六次的挂牌行家丁女士给出的话题是“如何帮助孩

“睡了一宿觉，醒来发现收入持续暗自增长，人生就这样躺着赚钱了，好突然。我的问题被成千上万人偷听，不知道他们是谁，他们只是默默给我打钱。”著名剧作家、网络红人鹦鹉史航在第一次尝试“分答”付费问答平台后，发出了这样的感慨，顿时让“分答”火了起来。

然而，这样“高大上”的赚钱机会，对大部分人来说只有羡慕的份。

线下做分享，玩票成分居多

子更好地进行乐器练习”，她表示，自己目前很少把精力放在这个上头。“要线下见面，比较占精力，而且成交量也不高。”相较于一份兼职挣收入，还是玩票的成分多。

去年八月在宁波上线的付费制一对一经验交流平台“在行”上，宁波地区已有70多个行业入驻。包括知名企业、投资人、营销专家、媒体大V、专家学者、作家、健身教练等等。一对一见一次这些“行家”，需要提前预

约，约见一次的价格最低的1元，最高的上千元。目前这些行家成功约见次数最多的是四五十次，不少行家成功约见次数还是零。

根据公开资料显示，宁波是“在行”客户的第6个城市，目前平台上的专家有8000多人。宁波的网友除了约见宁波本地的行家，也可以以远程语音的方式在线约见外地的专家。“在行”有关负责人介绍，平台上的专家来自各行各业，要求入驻的专家至少有5至10年从

业经验，本人在该领域有一定的知名度和建树。在北上广等城市，除了经验分享，还能预约一对一服务，如知名理发师的服务、健身教练的指导等。

目前“在行”的客单价在400元左右，创业和投资方面是最为热门的问题。

据了解，网上约见“行家”的过程与淘宝购物模式相当，消费者网上约见成功后先付费，然后双方见面，约见完成后评价满意，平台再把费用支付给

“行家”。

从学员评价里可以看到，宁波网友约见行家的反馈多为“有收获”、“受益匪浅”。不过记者随机采访一些网友，得出的意见是网上提问还是好奇的成分居多。如果真的是遇到什么困惑还是偏向于请教懂行的朋友或者熟悉的专家。

目前“在行”的全国注册用户已经突破百万，实际上类似的一对一经验分享平台在全国还有很多，如“靠我”、“导师说”、“8点后”等。

线上短平快 “网红”如鱼得水

诉记者。

说到网络问答，很多人会想到“百度知道”，或者是“知乎”，这两个社交平台都是“一人提问，多人回答”的模式，而“分答”是一个线上“短平快”的语音付费问答平台。

在“分答”上，回答者设定自己回答问题的价格，通常限制在1元到500元之间，当然也有高到4999元的答主王思聪。答主通过对其他人问题的答复得到这笔钱——必须是语音，

时间被限制在60秒内。提问者为提问所花费的金额，如数打给答主。平台只在“偷听”环节抽成10%，其余答主和提问者五五开。

也就是说，如果一个提问者花了8.8元提问，那么20个人偷听，提问者就收回成本；即使是花4999元向王思聪提问，那么只要有11108个人偷听，提问者就可以稳赚不赔。

王思聪5月底入驻“分答”，自我介绍是“网红、投资人、哲学

家”，在上面回答的32个问题，累计语音长度20分钟，总收入23.8万元。

“分答”被定义为“知识变现”的一种途径。互联网观察家罗超表示，该产品核心在于名人，而名人、明星产出内容的可持续性是很低的，因此长期而言自己并不看好这款产品。

与这种平台有点相似，问答网站知乎网CEO周源也曾发布了知乎旗下新产品“知乎

Live”（知乎直播）。该产品定位为实时问答平台，答主可以创建一个实时问答平台，它会出现在关注者的信息流中。用户点击并支付“门票价”后，就能进入到沟通群内，答主和其他用户便在群内开始问答沟通。

知识付费零售平台的相继出现，让“卖知识”成为一种热潮。不过，现在看起来，普罗大众从中赚钱并不容易，吸引人的更多还是精神层面的需求。