

宁波日报网

首页

新闻

微博

服务

活动

空间

论坛

数字报

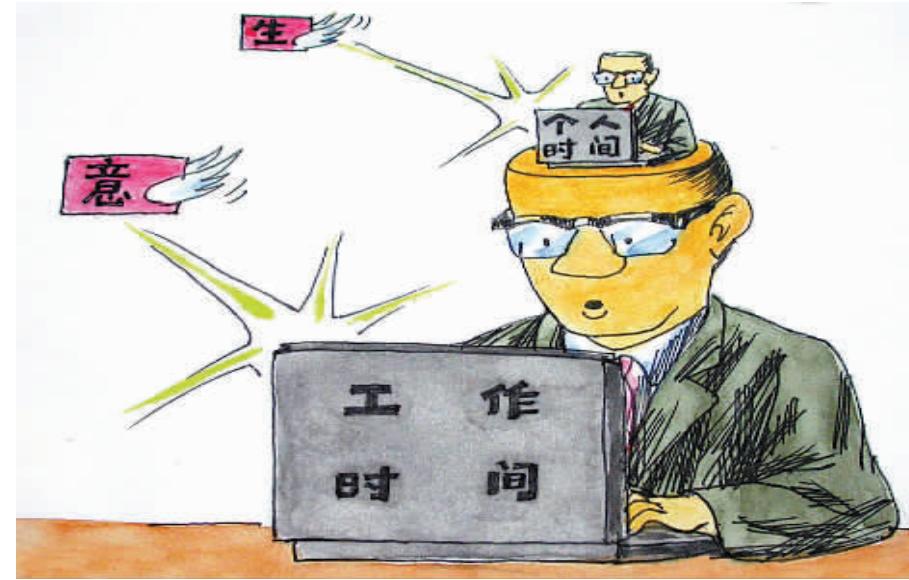


@宁波日报: http://weibo.com/nbrb

移动互联时代

# 他们这样养活自己

本报记者 王珏 漫画 丁安



“世界那么大，我想去看看。”近日，这封短短十个字的辞职信爆红网络，被称为“最具情怀”的辞职信，因为那份任性洒脱可能埋在很多人的心底。但有网友给出了绝妙的下联与横批：钱包这么小，哪都去不了；横批：好好上班。“当情怀面对现实时总让人觉得有点‘伤感’。”

不过，随着移动互联时代的到来，任性与洒脱并非遥不可及。“世界那么大，你能做的有很多。”很多网友这样看待就业问题。在宁波有网友这样在养活自己和家人：任性地辞职，“玩”出自自己的“养家”手段；以自己的手艺，全职妈妈“吃”出一片天空；高兴了，通过网络兼个职，挣点零花钱；边学习边创业，利用互联网擦气带客源……层出不穷的O2O（线上线下结合）互联网平台，潜移默化地改变着人们的生活和工作，帮助越来越多具有一技之长和独立意识的人走进自由职业者的行列。他们或全职或兼职，借助互联网为自己寻找订单或客源，努力去创造自己想要的工作与生活。

今年年初，赶集网发布的《2014年O2O自由职业者分析报告》表明，O2O自由职业者覆盖了生活服务各个领域，很多的收入已经超过了白领平均数。相关数据显示，活在移动互联网时代，有越来越多的人渴望成为O2O自由职业者。

## ◆“吃”和“玩”也能养家

85后网友“爱可可”原来是鄞州区一家外贸公司的职员。去年生下孩子后，为了能全心全意照顾孩子，她辞去原来的工作，在家当起全职妈妈。这样一来家里的经济负担落在丈夫身上，“爱可可”心里过意不去，想到了自己擅长的烘焙。

其实从前年起，她就经常在微博和微信朋友圈中分享平日自己制作的蛋糕以及各类甜品，有很高的人气。不但家人喜爱，很多“吃货”朋友也上门来蹭吃。“可可妈”

先尝试着在微信上开了一家小小的甜品微店接受“私人定制”，照顾家庭之余，开始制作泡芙、奶茶、蛋糕等甜品，没想到订单不断“飞进”手机。第一个月，她的微店收入就有四千元左右。

“爱可可”会将当天的甜品种类、数量公布在自己的微博和朋友圈，以更好地对接需求关系。为了吸引更多顾客，她还不断适时地在网上推出优惠活动：点赞抽奖、转发有折扣等等。美味甜品加公道价格，使她的甜品微店人气急剧攀升。一年时间下来，相对稳定的客户有两千左右。通常客人们会事先通过网络预定自己想要的东西，再上门取货。

原本很担心做了全职妈妈后，事业很难再起步，不想现在有了全新的生活模式！今年上半年，“爱可可”的烘焙事业有了新的突破——租下一个店面作为烘焙店，利产品“线上线下互动”。让她没想到的是有了实体店后，还有不少人前来学习，探讨制作经验，小小的店铺总是顾客盈门。

“不用朝九晚五打卡上班，自由与赚钱兼顾！”很多网友认为，O2O自由职业者的优势在于“自由”——自由决定工作地点，自由安排时间，选择适合自己的工作方式。就冲这个，网友“花朵艾丽”把“带领大家一起玩”培育成了她养活自己的职业。

“卡哇伊棒棒DIY，陶瓷文化艺术馆画瓷……”诸如此类的活动信息，“花朵艾丽”都是事先通过自己运营的一个微信公众号发布出去，通过在线报名，再组织大家一起玩。而且这一切从她闲暇时光的消遣，变成了她现在的工作，带领很多人一起玩。“这两年‘玩大了’，通过众筹运作的咖啡馆如今已进入装修阶段，这是我们今后各种活动的据点。”

之前她有长达8年的时间在公司上班。2012年底辞去工作时她想先给自己放个假，“生性好玩，假期过得非常充实，画画、聚餐、跑步、骑车……没想到玩出了一大群

人聚在我身边，根据不同类型的活动，现在手机里已经有了几十个微信群，粉丝有四五千人。开始有商家找我合作，我负责组织活动，他们来买单。”在“花朵艾丽”看来，“有创意地玩=人气=广告效益=经济效益”。活动几乎天天有，人气也随之越来越旺。“一般都是事先在网络上根据大家的意愿安排活动并发布通告，实体咖啡店作为活动大本营，同时侧重做咖啡、烘焙和英语的相关产品。”