



晨报记者 荀澄敏

B站,是年轻人“最最最”扎堆的地方。为了跟上年轻人的潮流,无数中年人前赴后继地来到了B站,试图让自己沉迷在青春的荷尔蒙里。不过,属于年轻人的“战场”似乎一直都在悄然变化,新一波的转战似乎给不知不觉的“后进生”中年人们,又来了一场猝不及防的远远的“落后”。年轻人,究竟去哪里了呢?答案是:闲鱼。闲鱼的出圈,让很多中年人再一次感叹看不懂了。每天超过100万人在闲鱼搜索宠物相关内容、10万人在搜索BJD娃娃……当充满二次元文化的产物,比如汉服、潮玩、摄影器材等开始充斥于此时,闲鱼就成了又一个年轻潮人的集聚地。在活跃的闲置二手交易里,年轻人们似乎又找到了新的创业生活方式。

有一种闲鱼创业叫做“专门针对年轻人”

# 闲鱼出圈,成Z世代创业新集中地

闲鱼已出圈

成为年轻人新的“朝圣地”

把握潮流风向

集聚粉丝需要更“会玩”

Z世代年轻潮人为何来了闲鱼?他们说:“这是一种新的生活方式。”然而,在很多中年人看来,这不过是个二手闲置交易软件。

根据阿里巴巴季度财报显示,截至2021年6月,闲鱼的移动月活跃用户突破1亿,“90后”用户占比超过60%,其中“95后”占比超过35%。在消费观念的进化下,“二手”似乎被赋予了更多意义,更是迎来了一个万亿级别的潜力市场。

“当你打开闲鱼搜索潮鞋时,你会发觉一个有趣的现象,几千款的限量版球鞋,以及几十块的运动潮鞋,突然都出现了,而且还都有一定的销量。”“当你在闲鱼上搜索CCD复古相机关键词,卖家不尽其数。即便是定价100多元的二手相机,潜在买家达到了几百名左右。”“你会看到闲鱼上有卖衣架送衣柜的,还有散装干脆面只接受面交的。”……

这些奇奇怪怪的闲鱼特质,以及活跃的交易量,正在用数据证明一个事实:年轻人在买买买的同时,更加注重的是性价比。“95后”李小姐大学刚毕业初入社会,过起了“沪漂”生活,虽然薪水每月可以拿到1万元,但除了房租等日常刚需支出之外,剩下的基本只有3000元,“如果一直买新衣服、新鞋子,几乎没有钱可存了,所以我爱上了闲鱼二手的生

活方式”。

李小姐周围的年轻人大多也跟她一样,处于“漂着”状态,荷包不够饱满,但依然热爱生活、热爱新鲜的一起事物,低廉二手商品能够给他们带来一种满足感,“100块钱能买什么?在一手市场里大概只能买两件优衣库的T恤衫,但在充斥着无线可能的二手市场里,我不仅买到过包,还可以买好几件T恤衫。”

当逛闲鱼买二手成为了一种生活方式时,买卖之间的转换同样也是新常态,很多“漂”在大都市的年轻人都有累死累活、大包小包搬家的经历,但遇上了闲鱼,这些问题一下子迎刃而解。“搬家前先把不想搬的小家具、锅碗瓢盆在闲鱼上卖了,等到了新家,再到闲鱼上把这些东西,换个样子买回来。”李小姐说,“现在我每次搬家都是轻轻松松,卖出和买入的价格都差不多,快速运输既节约了搬家成本,又可以常换常新。”

当闲置交易逐渐成了Z世代的生活方式,很多年轻人都开始以“节流”为荣,生活里的点点滴滴都开始精打细算。年轻人不再一味追求名牌,而是回归商品的品质本身,从单纯物质层面的“消耗”转移到精神层面的“自我充实”时,闲鱼或许真的是最适合的生活方式平台。

前段时间,在闲鱼淘CCD卡片机成为一种新潮流。这个二十年前的老物件,跨越了时光流转,在小红书上更是重拾昔日风采,让众文艺青年在闲鱼上纷纷购置;还有一种闲鱼风格叫做卖“前任”,分手以后卖前任送的各种东西,比如名牌手表、衣服、包包……

在闲鱼的世界里,没有你想不到的东西,你的每一次搜索不仅能找到合适的物品,还能找到合适的价格。

因此,很多年轻人都看好二手闲置这片蓝海,想要投身其中,“90后”的梦华就是其中之一,“淘宝做好的卖家90%以上都是有货源优势,本身‘小白’或刚毕业做淘宝没有任何资源失败的几率太大。如果做淘宝成功率是1%,那么做闲鱼活下去的几率就是90%。”在二手限制的世界里,任何人都有可能取得成功,而且这种成功还可能带着光怪陆离的个性化潮流之风。

“其实,每一个年轻人都有一个潮人梦。我想开一个针对大学男生群体的二手潮鞋店,主打两类产品,一类是超级便宜的二手鞋,另一类就是价格高昂的限量版潮鞋。”梦华想好了商业计划,但却不急着想在闲鱼上开店,“我想先在二手软件的社区交流版块做一个意见领袖,教大家如何鉴别、购买二手潮鞋,以此来培养粉丝的信任度和粘性。”

其实,如今的二手交易软件早已突破了仅仅交易的功能,越来越多的买家在社区里交流购买心得,卖家们则全面展示着自己的二手产品等等,二手交易的经验展示仿佛是另一种网红经济,逐渐开始蔓

延开来。

“我的优势就在于比较懂鞋,很多鞋子拿到手,我看个10分钟基本就能估出市场价。”梦华说,“以前大家都炒耐克阿迪,现在随着国货的流行,李宁、安踏这些国产品牌的球鞋价值迅速飙升,但比起以前,炒鞋没有以前那样高的溢价了,市场也趋于稳定了。”如今的梦华看准的就是年轻人未来的消费潜力,“我还想做一系列的短视频,为当代大学生科普潮鞋发展经历,以及什么样的鞋值得买、值得穿,还有如何鉴别潮鞋的真假等等。”

在梦华的构想中,等到这些科普视频累积一定粉丝后,就马上开始上新,“一方面我有潮鞋爆款的拿货渠道,另一方面,我现在还处于收购便宜的二手鞋的阶段”。最近,梦华同样在使用二手软件,大量购置一些几十元钱的运动鞋,“收来之后,我要重新改造一下,比如重新制作鞋底、打光、磨砂等等,然后再以更高的二手价格卖出”。

其实,中国的二手交易市场仍然处于启蒙状态,如今已经有不少卖家从其他平台转战到了二手交易市场,这里汇聚着更多年轻人,也就是未来的消费潜力。“我想在这里开始降低年轻人做潮人的成本,同时也是培养我未来的客户。”梦华说,“消费者的忠诚度,就是跟着潮流大V的意见而买买买,未来的生意自然而然就会来!”

满足新需求

年轻人开始在闲鱼上创业了

在闲鱼上“成交”并不意味着交易的结束,而是在买卖双方之间建立了一种新的社交形态。买家可以通过卖家所卖的东西,以及展示的品味风格,而不断追随卖家。在潮流、潮物的交易上尤其如此,于是为了满足更多年轻人的消费新需求,年轻人们开始在闲鱼上创业了。

说起娃圈,如今很多人并不陌生。随着娃娃们的群体越来越多,对“养娃”个性化要求越来越高,随之也就衍生出了很多新职业,比如娃圈妆师,也就是给娃娃化妆的人,娃圈顶流的改妆费用可达六位数。对于初入圈的娃娘而言,送妆的信息不透明、价格高昂是两道最大的壁垒。于是,越来越多的娃娘选择来到更开放的闲鱼平台上,寻找合适的价格、以及更符合自己娃风格的妆师。

“80后”的Soki就是一个初级妆师,一年半之前在闲鱼上开店,现在已经发布超过1000个妆容作品,拥有近2000名粉丝,近400条评论都为好评,“转行做妆师也不知道从哪里起步,闲鱼是一个没有门槛的开放平台,方便交易沟通。现在我一个月排得不是满,只做上妆,定制妆容平均也就100多元,一个月收入平均五六千”。

在Soki的店里,所有娃娃都是明码标价:改妆梦露娃娃140元、古风娃娃植发140元、怪高改妆不卖只展示999元……其实,给娃改妆并不是简单的事,其复杂程度可能不亚于一场真正的整容手术,有些普通化妆师的基础费就要2800元,包括:全脸打磨、雕刻、上妆、开全眼、改睡眼、换睫毛、素体加固等等。“画娃对我来说不是工作,而是一种享

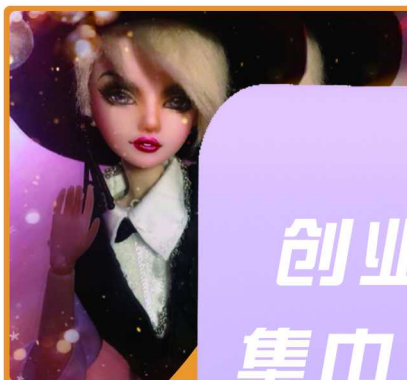
受。”Soki说,“我一般会买一些娃娃,自己画好之后挂在闲鱼上卖。娃娃们看到我的画风之后,就会私信我送娃娃来定制妆容,画娃一般都是用丙烯、水溶彩铅颜料。”

最近,“00后”的蓝鲸在闲鱼上被认定为手帐制作师,并且在手工艺粉丝飙升榜排名为第13名。作为一名北京某艺术大学的学生,蓝鲸非常热爱手帐,从初中开始不仅为自己定制手帐,还在闲鱼上开了网店,利用业余时间志同道合的人打造一个“手帐梦”。

“一般,我定制款的手帐从50元-2000元不等。”在蓝鲸的主页上,其定制出售的手帐充满着华丽和复古之风,比如哈利波特款手帐,其皮质封面一下子让手帐充斥着沉甸甸的历史感,打开后每一页都是与哈利波特人物相关的英文版剪贴内容。“仙女们可以指定特定的人物进行定制,一般接受预约后2周到几个月不等,可以交货。”

在很多手帐师看来,定制手帐的关键在于独一无二。为此,手帐师会花大量的时间去收集素材和创意设计,无论是网上购买零星素材,还是逛线下二手市场,都是为了让不同素材通过拼接、穿孔、粘贴等技艺呈现手帐的立体和丰富感。

其实,在定制手帐界也有不成文的规定,凡是定制定金不退、手帐做出不退不换。因为每一本手帐均为手工制作,因此介意有瑕疵者也会提醒你慎拍。这看起来有些霸王的条款,但在手帐定制界却是普遍认同,随着受到粉丝们的不断追捧,手帐定制师们的身价也会随之水涨船高。



创业  
集中地