

人生第一桶金、与学业冲突…… 学生代购副业的“赚”与“赔”

◆

“你问的这个产品现在做促销活动，买一件包邮，还送小样和面膜……”深夜11点多，章婷还在个人社交平台上回复顾客的咨询信息。临睡前的几个小时，这名女大学生打包好了要寄出的23件快递，用完了整整一卷胶带。

每到假期，章婷都在繁忙的代购中度过。记者在采访中发现，如今像章婷这样从事代购的大学生日益增多，他们因为个人时间自由，加上赚零花钱的需求，纷纷在自己的社交网络圈中开启了代购副业，低价进货，再通过“抽奖”等方式扩大客户群体。在赚钱的同时，他们也要承担随之而来的经营和学业风险。



(资料图)

从“自用”到“代购”

许洛洛想做代购的想法源于一场旅行。读研时，因为身体不适，辅导员和家人都建议她通过旅游散散心，在确定预算后，许洛洛开始了自己的泰国之行。

出发前，她的朋友听说泰国有些产品比较便宜，请她帮忙带货，她关于“代购”的想法开始萌芽。旅行结束后，她带回来的不仅有被朋友们预定的货物，还有一份崭新的“事业”。虽然家长并不支持，但是许洛洛还是

选择坚持。

她投入三四万元进了货，第一个月就卖出了100多单护肤美妆类产品，成功回本。此后两年里，她做代购的净利润超过10万元。

5年前的紫儿是湖北理工学院的一名大一新生，因为很喜欢购买代购产品，她无意间接触到了代购的管理人员，也做起了代购。“一方面拿货比较便宜，方便自己用；另一方面，卖给别人还有一些提成。”

和许洛洛不同，除了代理费之外，紫儿并没有投入太多资金进货，而是靠着每单的差价，赚取些零花钱。

河南某高校研究生小李也经历了从“自用”到“代购”的过程。刷微信朋友圈时，小李第一次知道了“海淘”这个词。她一边质疑着海淘的真实性，一边又被海淘的低价吸引，开始自己做功课、试着买点产品。

“海淘的特点是买得越多赠品越多，买的东西我用不完，就在朋友圈

里转卖。”在妹妹的提议下，小李专门建了个群，将存货出售给自己的朋友们。读研究生期间，小李做代购的收入足够支撑她的生活支出。

同其他代购人群相比，大学生代购有其独特的优势。许洛洛表示：“我们对同龄人的需求比较了解，对传播渠道的掌控能力比较强，有着更高的传播媒介素养。”和长辈相比，许洛洛总是能更快地掌握App的使用方法，对于新产品的敏感度也更强。

代购途中的“坡”与“坎”

大学生代购的路上也有着天然的“坎”。家人和老师的反对是第一道，凑不足启动资金是第二道，很多大学生关于代购的想法就在此戛然而止。

在跨过这两道坎后，等待他们的还有一系列麻烦。有大学生代购向记者坦言，刚入行时就像无头苍蝇，对代购的完整流程一知半解，从选择物流到选择产品都出现了不少问题。

刚起步的紫儿对物流路线的选择曾是“两眼一抹黑”。由于不了解快递里的包邮路线，第一次发出去总价几十元的眼影，就交了60多元的税。

大学生代购们的“选品天线”也会偶尔失灵。有一次，因为某件产品打折力度非常大，小李就趁着价格便

宜屯了很多货，最后却不得不面临滞销的窘境。

在从事代购的过程中，自身的社会经验不足也让大学生代购成为一些“行骗达人”眼中的肥肉。

决定代购之后，许洛洛关注了不少“知名代购”的微博。一次偶然的机

会，她加上了一个拥有千万级粉丝的代购博主的微信，一番交流后，她相信了这位代购，并同意做他的代理。

在交了代理费之后，她并没有按照博主的要求直接进行销售，而是留了个心眼，付了样品的钱要求查看样品。这次留心也让她的这次代理没有酿成大祸，因为这些样品最后被确认为假货，她也因此损失了4000元。

同其他代购群体一样，售后服务问题也是大学生代购们头疼的问

题。由于他们的销售对象大多是同学、熟人或亲朋好友，比起其他的陌生代购群体，会“更不好意思拒绝好友的售后要求”。

武汉市某高校代购张悦说，她每个月差不多要处理五六件要求退换货的商品，而她已经工作的同行往往只会处理一到两件。代购行业的行规是“非质量问题不予退货”，而张悦却总会因为买家的肤质不合适等原因被迫退款。

代购产品的破损率也是他们无法避免的问题。从美国运回中国的快递需要经过多次清关检查，再加上路途遥远，不确定因素极多。在一次从美国直邮回中国的代购中，章婷购买了10瓶化妆水，到手的时候仅有5瓶完好。

这些因为破损而被要求退款、退

货或者补齐差价产生的金额，往往只能由大学生代购自己承担。

较高的收入让大量的年轻人涌入这个行业，但是黑代理、假货、诈骗等问题，是行业里难以根除的顽疾。

在从事代购行业的3年里，小李见到了太多黑代理导致的假货事件。这些黑代理特意挑学生下手，收到代理费后就发假货，或者干脆溜之大吉。

除了黑代理之外，“熟人”也常常让这些大学生代购栽跟头。

许洛洛有一个从小认识的小妹妹，对方说家里有商场，可以低价拿到专柜的试用装。许洛洛了解后，没有任何怀疑，立刻订购了7000元的产品，最后却发现都是假货。她不由感叹，“一个想骗你的人才不会管你是谁。”

代购对“学业”的冲击

在一系列市场环境的冲击下，一些大学生代购开始理性地看待这份“副业”。今年已经毕业的小李，目前正在物色一份“正业”。她将代购的位置摆得很低，“代购只是我生活的一味调节剂而已。”

许洛洛则在考虑成为美妆护肤视频博主的可能性，“身边人不太支持，所以还在考虑。”

最忙的时候，章婷要在一天之内处理超过500条咨询信息。为了回复这些消息，她不得不在课堂上频频掏出手机，根本无法专心听课。

忙碌的代购和学业之间的冲突不容小觑。在海外网上的一则新闻中，一个名叫查艺舟的留学生代购表示，“因为国外和国内有时差，每天都

要熬到凌晨两三点才能去睡觉，手机一直在响。第二天睡过头被迫逃课，这种事情也发生过。”

得知自己的学生刘悦开始做代购兼职时，辅导员刘红萌的第一反应是担心她的学业受影响。

此后的每月谈话时间，刘红萌都会格外注意这个女孩。她逐渐了解到，刘悦做的是代购代理的工作，也就是相当于代购的“中介”，只负责和顾客联系，不负责发货和进货。相比其他需要亲力亲为的代购来说，代理代购省了不少时间和精力，能够让她最大限度地兼顾学习。

“同时我还发现，代购让她变得更善于同人交流，而且也更加自信、

敢于发言。”刘红萌告诉记者，“代购一定会榨取你的空余时间，但是是否会影响你的学业，因人而异。”

刚开始做代购的那个学期，刘悦的学习成绩并不理想。期末周的时候，同学都在争分夺秒地复习，而她却在朋友圈应对大量的订单。“那时候促销活动优惠力度特别大，我每天消息都回复不过来，根本没时间复习。”结果那次考试，她有一门课挂科了，这也让她懊恼不已。

这件事以后，刘悦退出了所有兴趣社团和学生组织，将学习以外的时间全部留给了代购，尽可能保证不压缩学习时间。

在平衡代购与学业的问题上，刘悦认为有舍才有得。“想要兼顾所

有事情确实是做不到的，这时候就必须放弃一部分。至于放弃哪部分，看你的个人选择。”

(应受访者要求，文中大学生均为化名)

(中国青年报)

苏和堂膏方节预缴100元抵388元

苏和堂中医门诊(解放南路701号/朝阳公交停车场旁) 400-102-0026

办公家具转让

因租户欠租，拟用一批全新家具(部分红木)抵偿租金，总价值约100万元，有意者请致电北创科技产业园。联系人:钱先生 联系电话:18961700817

●遗失苏BX1581(黄)道路运输证:锡06327216,作废

●遗失无锡麦可隆微生物制剂贸易有限公司公章、法人章各一枚,声明作废

●现代悦来开设的雷允上门店遗失无锡华润万家太湖路店开具的履约保证金收据一份,金额33600元,声明作废

广告刊登热线

82767591

82767682