

深圳寄斯洛伐克COD小包快递 电商COD快递小包专线

产品名称	深圳寄斯洛伐克COD小包快递 电商COD快递小包专线
公司名称	深圳森鸿国际物流有限公司
价格	.00/KG
规格参数	品牌:斯洛伐克COD物流 主营业务:斯洛伐克跨境电商小包 服务:代收货款一件代发双清包税
公司地址	深圳市宝安区沙井街道马安山社区鞍胜路35号一层-东(注册地址)
联系电话	19079896087 19079896087

产品详情

你是在什么时候赚到人生桶金的？

一些00后们把这个时间提前到了大学。当职场社畜还在为薪资焦虑的时候，一些身在象牙塔的大学生却靠着超出同龄人的技能加身，实现了小小的财富自由。

去年8月，#00后大二学妹拍段子月入70万#冲上微博热搜，阅读达到4.6亿，大家发现，现在的年轻人考虑赚钱的时间越来越早，赚钱的思路也越来越灵了。

摄影、写作、化妆甚至超强的逻辑推理能力和口才表达，这些都有可能成为某个致富点子的起源。

相似之处是，在消费升级和互联网

平台提供的多样商业模式下，他们找到了借力点，并行动了起来。

去年年底，在一场关于“未来10年你所在领域具突破性或有意思的变化？”的探讨中，科幻作家、童行书院创始人郝景芳向后浪研究所提到一个她的判断：“在教育方面，未来学生还是会正常上学、高考，只不过有些人在高考之前，就能找到一份很好的工作了。有人可能12岁的时候就在网上学习如何去做动画师，16岁就开始在一个动画公司实习了。然后他还是正常上高中、参加高考，但报考学校的方向就更明确了，会更贴合自己的职业方向去学习。”

确实，年轻人已经开始这么干了。

后浪研究所找到了4位靠爱好赚到桶金的大学生，他们讲了讲各自在大学期间的生财之道。可贵之处在于，他们足够敏锐和清醒。

当“谈恋爱不如搞钱”成为一部分年轻人的日常调侃，他们的故事反映了这个时代的年轻人所独有的，灵活的头脑和对于财富的巨大渴望。

01

“做短视频月入10万，

但我知道那是不稳定的”

6.7，美妆博主，

大四将毕业，月入10w-12w

我觉得我赶上了好时候，我的前两条视频，随便发发日常就爆了。

视频讲的是“作为大学生，双十一时在学校大买特买，结果因为疫情隔离在家，无化妆品无生活费，拮据度日”，没想到浏览量蹭蹭就上去了，当时我特别惊喜，这条视频在抖音有将近17万点赞，4万多条评论，难道这就是流量吗？看来是引起大家共鸣了。

很快就有公司问我要不要做直播，是在家里播不用去公司，那时候是20年7月疫情在家，我想着反正也没事，就开始在平台上直播。

当时的直播类型就是和观众聊天，靠礼物拿钱，每天播四个小时，一个月要播20天，其实还挺辛苦的，每个月几乎就是公司的保底薪酬，2000-3000左右。播了两个月，我感觉做直播真是没什么意思，就想把重心再放到短视频上，我自己本身就对化妆这些东西很感兴趣，就走了美妆这个赛道。

我的视频内容几乎都是有关“美妆、宿舍好物推荐”的，在找选题的时候我会想“粉丝对什么东西好奇、他们需要什么、想看什么”，然后在各种购物平台搜罗他们感兴趣的东西，如果用着不错就会在视频里去推荐。

我清楚自己的粉丝群体大多是我的同龄人，就努力把“亲民、贴近生活”这个标签打好。

当我接到自己的条**广告**

时，当时特别开心，想着自己的流量终于可以变现了。那时候我也不懂推广的行情，就索性说随便给吧，产品商就给了我50块钱。当时的想法就是“有人来找我做广告给我产品我就已经很感激了，其他的无所谓”。

我的大部分视频时长会控制在1-2分钟，可能看上去拍拍剪剪就完成了，但实际上从确定选题、构思视频、后期修正再到发布是一个很耗费心力的过程，要考虑这个视频怎么去拍才能让人想看，怎么说话才能让大家都喜欢。

有人说博主是“自由职业”，做了才知道“自由职业”根本没有“自由”。

我的生活中一直都是有工作的，看到有意思的东西就会想“拍条视频怎么样”，即使是在刷短视频，可能别人会把这个当作消遣放松，但我看视频会想“这条视频为什么会火，我能不能拍”这种类似的问题，就很像一种职业带来的习惯，而不是刻意养成的思维。

目前短视频的变现方式大致可以分为三种，一个是直播带货，第二个是短视频的广告植入，第三个是线下探店拿佣金。我的变现方式主要还是依靠短视频的广告植入，目前我的粉丝量是40万，单推的广告报价在2.8万左右，合集会在6000-9800，目前我的月收入会在10万-12万左右。

从2020年到现在，我做博主的时间马上就要到两年了，累计了300多条视频作品。回顾已经过去的时间，我好像没有所谓的低谷和重创。看看自己现在赚的钱，再看看正常上班工作赚的钱，我怎么会觉得累呢？

我觉得日常的辛苦都是应该的，和品牌方合作也是一样，甲方出了那么多钱，我甚至觉得他们提什么内容要求都算不过分。

对于视频的播放量、点赞、评论这些东西，之前的自己会每条视频之后一直刷新看，但现在我基本不会怎么管了，毕竟平台的限流和大众的喜好我是无法去改变的。做短视频后，我慢慢变得比从前更自信，来找我互动的粉丝更多了，自己的化妆技术也进步了不少。在大众的注视下，人在各个方面的进步都会很快。

与其重视自己付出了多少，不如在乎自己得到了什么。

短视频让我实现了基本的财富自由，可能从前买一个东西会货比三家思来想去，现在就是“想买的

就可以买”。不过我到现在还是没有碰品，因为我一直都觉得依靠广告赚的钱是不稳定的，可能现在花完了以后就没有了。所以说能攒着还是要攒着，消费的自由也是有局限的，要控制在自己能承受的范围内。

我目前大四在读，毕业之后我会选择继续做短视频，这是一条我认为很适合自己，并且确定可以坚持下去的路。短视频是风口，这个是大家的共识，错过了怪可惜的。

我也在考虑，如果有账号做不下去了该怎么办，我大概会选择去做幕后，或者是开个公司来带像我一样的大学生，感觉一群姐妹一起聊美妆做视频是一件特别开心的事情。