

# 静安区彭浦新村劳务派遣公司人事外包

产品名称	静安区彭浦新村劳务派遣公司人事外包
公司名称	协卓企业管理（上海）有限公司
价格	200.00/天
规格参数	静安区劳务:正规 劳务派遣:专业 静安区:公司成立13年
公司地址	上海浦东兰嵩路555号森兰美伦A座507
联系电话	021-31663697 18964356869

## 产品详情

批裸辞摆摊的大厂人，已经「回厂」了

大厂的35岁魔咒在催促着他们，摆摊不仅是另一种尝试，也是缓解焦虑的出口。

撰文|蓝洞商业 于玮琳

上午十一点，中关村写字楼里的打工人左手咖啡、右手鼠标，在效率高的时段疯狂输出；同一时间，刚从义乌进货回来的摆摊人阿卜刚刚睡醒。

下午四点，阿里园区静悄悄，会议室却人声鼎沸；同一时间，从电商公司裸辞的尹深带着一桶鲜花出现在了地铁站旁；

晚上八点，西二旗的腾讯、百度、网易大楼灯火通明；798夜市的彩灯之下，黛西蹲守在摊位旁，边招揽顾客边shua着手机为Vlog收集素材。

「生活在别处」，是写在法国巴黎大学墙上的名言，也成了批裸辞摆摊的大厂人的生活注解。

过去几个月，小红书上#摆摊#相关词条的liulanliang一路走高，从今年年初的25亿到现如今的38.2亿。「大厂裸辞去摆摊」、「摆摊创业月入过万」成为抓眼球的liuliang密码。

但是，无论是被动离职还是主动裸辞，摆摊这件事，对于脱下长衫的大厂人来说，真的香吗？

太阳底下无新事，人生处处是围城。

「蓝洞商业」探访多位大厂摆摊人发现，波裸辞摆摊的大厂人，已经或者正在「回厂」的路上。

大厂有多心累，摆摊就有多自由

摆摊复盘会、摆摊SOP（标准作业顺序）、探摊博主、私域运营……

这些「互联网黑话」，被裸辞摆摊的大厂人带进了地摊经济，把这个传统的生意「卷起来了」。脉脉上，不断有人发帖探讨，「卷不动了，想去摆摊行得通吗？」「用大厂思维摆摊，卷出圈，还是真赚钱？」

「这么说吧，以酒仙桥为中心，方圆3公里，至少有5个市集。」乔优曾是一名设计师，今年3月转型市集分享达人，帮助市集主办方招募摊主，收取摊位费抽成。这个新职业的诞生，本身就证明了地摊经济的火爆，「同一时间，北京至少有50个市集在招募摊主」。

然而热闹之外，对于没有技术经验的大厂摆摊人来说，收入远无法和大厂相提并论。

「月入过万指的是营业额，如果去掉成本，大概也就五千吧」，在小红书上小有名气的摆摊博主阿叻告诉「蓝洞商业」。摆摊前，她在快手做运营。

「投入和产出比不高」，曾在搜索大厂做AI产品经理的黛西也说，投入6000块成本摆摊卖穿戴甲，两个月时间勉强算是不赔钱。

尹深也告诉我们，「摆摊收益一般般，次卖了十几束，第二次也就卖了5束。快乐来自于区别于以往的新体验，艰难在于体力上的辛苦，还会担心花材浪费，而且天气越来越热。」

尹深为客户定制的开业花束

不赚钱、耗时长之外，摆摊说白了是个体力活。

「一年胖了20斤，朋友们都说我是个结实的胖子」，凝渊说，「我必须保持身体健康，几乎每周都会去看肩颈医生」。

凝渊从2019年开始摆摊卖自己设计的汉服饰品，是少有的转型顺利的职业摆摊人。而实际上，她从高中开始就和朋友一起做手工，从闲鱼到淘宝，直到副业收入超过主业，才正式辞职。「一是不能急功近利，二是要守住质量。摆摊也是要核心竞争力的，没有门槛才是高的门槛」。

不赚钱为什么也要摆摊？一个心照不宣的事实：互联网行业今非昔比。

就在几天前，媒体曝出阿里计划将绩效考核周期从半年改为季度，奖金也将按季度发放，随之调整的还有晋升、转岗规则，有员工认为，「这也意味着公司淘汰频率会加快。」

阿里的调整只是冰山一角，更大的变化是行业竞争的加剧。

今年开始，电商行业卷生卷死，京东开启百亿补贴、阿里启动1+6+N，并在近期宣布回归淘宝、用户、互联网；douyin发力货架电商，进军本地生活……不约而同的，大厂都在互相进攻对方的后院，大的生态在变，栖息其中的大厂人自然也在变。

竞争加剧的信号传导到了互联网行业的每一个环节。尹深本来是一家大型电商服务公司的zhibo运营，负责韩国护肤品牌在的zhibo，不久前裸辞开始摆摊创业，主营产品类是鲜花。

「线上护肤品zhibo竞争非常大了，国货和国际砸钱很严重，如果品牌没有财力支持，真的很难突破。」

小尹说，行业的竞争加剧让她感到疲惫和迷茫。

「卷」的不只是电商。AI大模型这个「全村的希望」，成了「新晋卷王」。

今年开始，国产大模型进入「诸神之战」。「据不完全统计，目前中国10亿参数规模以上的大模型已发布79个」，中国科学技术信息研究所所长、科技部新一代人工智能发展研究中心主任赵志耕披露，而这也只是截至今年5月的数据。

前不久，美团收购光年之外的交易背后，也揭开了大模型创业热闹之外的高压一面。极客公园创始人张鹏曾撰文提到：「AGI浪潮在外边人看起来可能只是个「新风口」，但我接触过的每一个参与大模型领域的创业者都知道，这是一个「没有地图」、「九死一生」的探索。」

早在多年前，黛西所在的厂就进入了AI领域，处在核心业务部门的她，却常常头大，「行业已有的落地场景竞争非常大，我所在的厂战略打法相对保守，再加上汇报冗余，所做的事儿很难尽快见到结果。」，黛西说，获得感太低，公司太卷。

不同于外界认知，虽然大模型是大热领域，但打工人的薪资却没有水涨船高，黛西透露，「相较前两年，薪资是下降的趋势，同行业跳槽也基本是平薪或涨幅很低。」

liuliang红利已过，大厂告别高增长，降本增效要增量之下，必然向内增压。当压力传导到每个人，摆摊成了一个出口。自由且放松——是很多转型摊主的大厂人一致的感受，其中就包括阿卜。

今年3月，还未离职的阿卜开始利用时间摆摊，「入职大厂后感觉没有以前快乐了，摆摊算是我的一个减压秘方」。

「之前互联网的工作要和不同的人打交道，无效的沟通会让人心累」，网名「刘十三」的小红书博主分享，「选择摆摊带来的是身体的劳累，而这种累洗一个热水澡就缓解了」。

摆摊一个月后，阿卜收到了裁员「大礼包」，虽然补偿丰厚，但未来的长远安排是她躲不开的问题。黛西与她相似，摆摊更像是她的一次创业实验。

烈火烹油，我们曾经这样形容互联网经济；如火如荼，则是当下的地摊经济。但同一拨人，能否像当年扎根互联网一样，将摆摊进行到底呢？

「回厂」还是「转型」？

「我很想和你多聊，不过我已经不摆摊了。」黛西有点不好意思，她的摆摊经历只维持了两个月。

实际上，黛西并没有全职摆摊，只是工作闲暇的创业实验，发现不赚钱之后果断止损。不久前，她又入职了一家互联网公司，加班依旧是常态，采访只能安排在晚上十点之后。

新入职的厂比之前规模小，但同样是上市企业，业务偏向出海方向，这给黛西带来了新鲜感和更多期待。那段摆摊经历给她打了一剂强心针，「我以前很佛系，摆摊之后发现这条路很艰难，重新入职后有点卷自己了」。

黛西并非个例，看似低门槛的摆摊，是裸辞大厂人们的一种体验经济。

摆摊，本就不是一个无本生意，除去设备和材料费之外，摊位费也随着地摊经济的火热水涨船高，在北京有一定名气的市集摊位费已经从300/天起跳，而很多初出茅庐的摊主很难赚回本钱。

tigao的不止摊位费，「5月份各地陆续出台了扶持政策，市集也开始规范化了」，乔优说，「基本上所有的品类都需要营业执照，还有货品图，一定要精美」。

作为市集分享达人，乔优有多个数百人的摊主招募群，对于行业的观察也更全面。

据她透露，一家市集赚钱的是食品摊位，也是不可或缺的，虽然成本低，但销量高。很多市集会和这类摊主在摊位费外再收取抽成。

但诸如烤鱿鱼之类的食品类摊位不仅辛苦，还有一定技术门槛，并不适合新入行的小白摊主。大厂年轻人常常选择销售手串、穿戴甲、小手工、盲盒之类的文创用品，但看的人多，买的人少。

乔优在做市集分享达人之前，也曾经下场摆摊卖过水母灯，「做手工耗时长，性价比非常低。这类摊主的出路还是要做自己的IP」。

用互联网思维摆摊，希望实现降维打击，可能只是大厂人的一厢情愿。

不过，世上没有白走的路。虽然摆摊很难成为大厂人长期的职业，却也是一个职业生涯中转站，其中转型做KOL就是多人选择的一条。

「谁敢信啊，家人们，我竟然收到了1688的邀请去义乌摆摊！」

「半个月zhangfen2000，后台四十多个广子邀约！」……

浏览阿卜的小红书页面，你会发现，开朗且执行力强，以往的运营经验和互联网打法让她拥有了成为KOL的潜质。

阿卜（左一）在市集活动上

几乎所有的大厂摆摊人都会同期运营小红书和其他社交账号，「线下摊主线上博主」的双重身份下，让他们找到了新的可能。

阿卜说，「摆摊这件事有一定的liuliang，算是一个小风口吧。」不久前，她尝试了次zhibo带货，收获不错。

对于阿卜来说，曾经互联网行业的经验给了她更多优势，更容易摸得清liuliang分发机制、平台调性等等，「摆摊内容更适合发在小红书，其次是B站，douyin就比较难获得liuliang了」。

乔优也是如此，简单试水摆摊后果断放弃，开始做起市集分享达人，这份收入足以维持她在北京的生活。

几天前，有市集运营公司向她抛来橄榄枝，对方的运作范围辐射全国，乔优仍在考虑是否加入，毕竟加入后可以获得更稳定的收入。

尹深的下一站选择则是创业，她在网上投piao选出了自己的花店品牌，Enjoy Flower Bar——享受花吧。「先从线上工作室做起，效果好再考虑线下。我比较熟悉线上内容平台的操作，过往的经验也给了我流程化管理的经验。」

不过她也坦言：做半年，不行也是要找个厂上班的。

「二次返厂」是多位大厂摆摊人「体验」之后的共同选择。一位不愿透露姓名的摆摊博主告诉「蓝洞商

业」，自己已经拿到了不错的offer，很快要入职了，「但是没想好怎么和粉丝说，肯定不能骗大家」。

回到大厂，重启打工生涯，选择的背后是清晰的投入产出比。回厂的年轻人，卷还是要接着卷，但心态明显「平和了许多」。

每一位受访对象都主动和「蓝洞商业」聊起了自己的年龄，他们认为，过了三十岁就会更关注自己的职业生涯，以及未来的人生规划。大厂的35岁魔咒也在催促着他们，摆摊不仅是另一种尝试，也是缓解焦虑的出口。

这样的出口还有更多，开彩piao店、甜品屋、做数字游民，都是年轻人抵达理想的方式。虽然罗马遥远，但面前有条条大路。