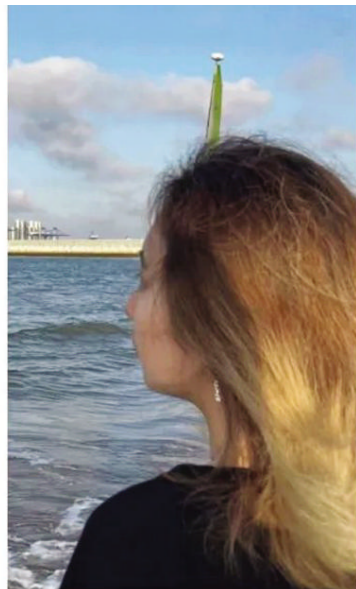


不读研、不考公、不进大厂 这些年轻人决定回乡

据5月发布的《2023年大学生就业力调研报告》，今年的高校毕业生预计将达1158万人。他们整个大学几乎在疫情中度过，临近毕业时，又遇到新一拨大厂裁员。除了考研、考公，投入竞争激烈的校招外，他们还有什么选择？我们采访了3位在疫情中毕业，以及尚在读的年轻人，他们没有选择留在大城市，而是在家乡闯出了一番天地。



三位受访者：26岁，26岁，20岁（从左至右）

回归最传统的行业 给我带来安全感

小陈，26岁，浙江丽水
广告策划回县城开粮油店

我大学刚毕业就撞上了疫情。当时我和几个朋友在杭州做了一个广告工作室，我学的就是广告专业，也很喜欢这一行，但疫情让我意识到，新兴行业创业是会吃时代的亏的。目前我回老家了，在县城经营一家粮油店，传统得不能再传统的实体店粮油行业，挺多人估计不理解。当时正好家里的两位老人想找人接班粮油店，这算是个契机，让我决定回到老家这个人口不到10万人的县城。

店铺很小，一个不足45平方米的门面，还有个30多平方米的小仓库。这一行传统，但稳定，大家都要吃米的，去年我们利润就有五六十万。现在我的日常就是卖米、面、油这类民生的食品，另外还有配送。我们家主要配送给饭店、各类食堂，还有批发给各种食品店、小的粮油店。

很多人觉得我回来是为了躺平，但现在真的比打工累不知道多少倍！我从来没有干过这么多体力活，每天要搬运几吨货。我和对象每天早上6点起床，晚了就会失去老年客户，晚上七八点忙完，随便吃一口咸菜和粥，因为没空出去买吃的，更没空做饭。10点睡觉，零社交，全年无休，只有淡季找朋友来看店才能休息个一天。去年一整年休息了不到五天，选这条路就算是完全放弃了自由。冬天是生意最好的时候，做零售倒腾各种面粉，特别摧残皮肤，那时候的手完全不像是25岁女孩的手。

经营一家店铺，看起来是体力劳动，但还是要动脑的。之前做广告也被客户“折磨”，但至少文化水平相近，可以沟通，但现在的客户大部分是县城饭店的老板，中老年人居多，跟我们这一辈人思考问题的方式不同，会出现很多问题。比如物价的涨跌，小麦现在以进口为主，国际形势会影响小麦的价格，但县城的客户可能就不理解，加上生意人对别人的戒心很重，就会觉得我们乱涨价。

之前两个老人在开店的时候，只在店里等客人上门，不出门跑业务，现在这个时代的零售如果只等着别人上门买，是会被淘汰的。我会经常去餐馆跟老板们谈，小县城的客户很有限，而且他们都有固定的进货渠道，多开拓一个客户都是非常难的事。现在还有各种网购平台，虽然没有一线城市那么成熟，但对传统行业的冲击还是挺大的，所以还是得拼，躺不平。

其实我不是很推荐年轻人裸辞或者贸然回乡创业，因为确实会有很大风险。我们目前的想法可能是做个五年，攒够一定钱甚至财富自由了，就不干了，或者换个行

业，都是未知的。肯定不想一辈子呆在这个县城里，不想像长辈一样做一辈子粮油，感觉他们并不快乐。

回乡创业 赶上乡村振兴的红利

VV，26岁，温州泰顺
地产销冠回乡创业

回老家之前，我在温州市里做了三年房地产销售，后来有了宝宝，无法兼顾工作和生活。我是个很向往安逸生活的人，之前销售的工作强度其实远夸张于996，基本要24小时待命，外加地产行业这两年不太景气，也真的不想再卷了。

老家在一个三百年的古村落里面，没有被过度开发，我也是从这里看到了商机。

我准备了20万元启动资金，开了一家新中式下午茶馆，这种中西结合的茶文化馆是个风口，比如咖啡店层次更多，又融合了中国传统文化。茶店也是小本，时间很自由，我就看准这些优势开了店，目前开店第六个月已经回本了。

其实回乡创业最有挑战的事不是如何经营，而是做出返乡这个决定。我父母当时就不太接受，他们觉得做房地产一年至少有三二十万元的收入，为什么要冒这个风险？我回乡是想做出自己的一番事业，不是仅仅为了逃避大城市的内卷。我做销售的时候月月都是销冠，养活自己对我来说并不是负担。创业并不比打工容易，需要很强大的抗压能力，创业人都知道，我们饮品类型的实体店，很多只赚四个月钱，寒假和暑假，其他时间只能保持不亏本。

现在乡村振兴的政策很好，尤其去年，泰顺的一部分景区被评为国家级旅游景点，得到了很多政策支持。我们返乡创业，都是因为对家乡有情怀，现在村子里的年轻人也都走出去了，但其实我们都知道在外面没有赚到钱，所以与其在外面受苦，不如在家乡赚相同甚至更多的钱。

我大学就开始创业，当时算是第一代微商吧，多少会做些运营和销售。所以我会经常去旅游城市走走，看他们怎么做文化商业化。我前阵子去泉州走了一趟，当时看到蟳埔女的特色，还有南洋文化小娘惹，想到我们泰顺的古民居也都是清末保存下来的东西，那我可以做晚清女的服饰。

最近我在打造我的第二个项目：民俗体验馆，我想结合晚清时代的服饰跟我们古村落得天独厚的环境优势做一个工作室，我们提供服装租赁和妆造，年轻人来了体验、打卡拍照。现在店里是中西结合的新中式下午茶，泰顺的茶叶比较出名，我们也可以向游客展示泰顺当地的红茶，再把一二线城市最火的围炉煮茶的文化带回来，让家乡人民哪怕不出去，也可以感受外面的东西。

最近，我又把楼下的地租下来了，花了几万块钱打造成院子，外加民俗体验馆。我想我近几年都不会出去了，我要在家乡先做出一番事业。每个人的人生选择都不一样，但我觉得我们的初衷是一样的，就是让自己过得舒服点。

高中就做过微商 刚在老家开了MCN公司

季岚忱，20岁，郑州
大二学生开网文MCN

我2020年去新西兰读预科，目前大二，因为准备转学，所以现在在国内gap year。经济独立对我们00后来说，是挺迫切的一件事。我身边挺多同龄人去做了兼职或实习。我认识一个学霸同学，在新西兰做幼师的兼职，一年赚了一万多纽币，合人民币五万多元。我们这代，年代隔阂比较严重，赚钱单纯是想要脱离父母的束缚，很多家里条件还可以的，毕业后就被安排工作，如果不想被安排，那就要先从经济独立开始。

我所有的创业，都是基于互联网的。高中做微商，做珠宝手作，当时还特意去广东荔湾广场订货，结果赔了几千块钱，因为不会做营销。后来我开始写小说，写了一篇十万字的小说，结果投稿的网站倒闭了，也没拿到钱。

再度创业是在家闲不住。两月前，我想说买个键盘督促自己写小说，后来忙起来了没时间写长文，我就想在哪儿可以写互联网上这种新媒体短文呢？

刷知乎的时候有的回答里有小故事，读到最后发现要付费看结尾，这就是我在写的文章，很多平台都有这种小作文。去小红书上一搜发现有很多这种MCN机构，我就开始投稿，那个月赚了一两千块吧。新媒体网文对文笔的要求不高，但也不是没有门槛，比较看重故事架构是否吸引人。

后来写着写着，我觉得做中介这个生意我也能摸透，就去跑这个渠道，联系到各大平台的商务负责人。后来供稿变多了，平台要我开发票，我就注册了个公司。

因为从市面上收到的文章质量良莠不齐，我们培养了一批核心写手，写手的背景都挺有意思的，学生、上班族各式各样，但基本都是30岁以下的年轻人。目前公司有五个人，两个内部写手，一个营销和宣传，两个编辑，基本都是之前写小说的时候认识的。公司运营的成本有开公司的费用小一千，收稿的费用一千，还有共享财务一年一千五。目前势头良好，前两个月基本回本，最近这个月盈利有一千多。

我相信等到我找工作的时候，以我目前的经历，竞争力还是很大的。如果公司真能做起来，我就去东北买个房子，关于未来，还没想太多。

来源：一条