

从美甲到调酒,小而轻的商业实验在大学生中间悄悄进行 月入4000元,我在宿舍当老板

当宿管阿姨掀开洗衣机盖的刹那,水獭(化名)的心提到了嗓子眼。滚筒内发烫的吹风机被当场没收,他也被辅导员请去“谈心”——吹风机功率1200瓦,而宿舍限电1000瓦。

开业两个月的宿舍理发店,就此“歇业”。因为触碰宿管规则,这成了一次失败的宿舍创业。

而更多的创业正在大学宿舍里悄悄进行:美甲、保洁、调酒、打印、花艺……一群还没走出校园的年轻人,一边过着集体生活,一边当起“小老板”。问题也随之浮现:集体生活、校园管理、商业活动的边界,究竟在哪里?

这不仅仅是“能不能在宿舍做生意”的简单命题。它的背后,是Z世代大学生对“自主性”的渴望、对传统就业路径的怀疑,以及一个低成本试错的时代机遇。



扑通的宿舍美甲店

往往是模糊的。他们觉得‘我凭手艺赚钱’,却忽略了空间和人际关系也是资源。这不是自私,而是社会化不成熟的表现。”

安全隐患更不容忽视。美甲光疗灯、理发吹风机、调酒设备——这些创业“标配”,有可能超出宿舍电线的承载能力,而且违规用电极易引发短路、起火,影响整栋楼的安全。

对此,管理人员也犯难:学生手册上没有一条直接针对宿舍创业的规定。于是,制度空白让一些管理人员“睁一只眼闭一只眼”。

一位辅导员坦言:“宿舍是公共休息空间,创业活动易引发矛盾。我不反对他们探索,但必须教会他们在公共空间应有的分寸感。”

一个可喜的现象是,一些大学生开始自觉寻找平衡。麻酱(化名)在创业之初便认真征求了每位室友的意见,并每月免费为室友更换美甲,换取室友的支持。扑通则严格筛选校外客人,并和室友约法三章,“我都是去校门口接顾客,做完美甲就送出去,保证她们不会长时间逗留。”

部分高校探索新路径 引导和规范大学生创业

仅靠个体自觉还不够,浙江部分高校正尝试填补制度空白。

浙江万里学院将创业理念融入人才培养体系,设立“大学生创新创业基金”和奖学金。招生就业处副处长、创新创业学院副院长向娴华说:“宿舍创业在萌芽阶段可以,但长期下去限制多,后期学校会引导创业者进入校内大学生创业园。”

浙工大之江学院则在2026年4月成立了全省高校首个校内大学生OPC创业基地,采用“一人公司”模式,提供政策、法务、融资一站式服务,支持学生创业。

省级层面,浙江对大学生创业的政策支持持续加码:符合条件的在校大学生及毕业5年内高校毕业生创业,可申请最高50万元的创业担保贷款并享受全额贴息;初次创业正常经营满6个月,可申领一次性创业补贴。

教育学者、二十一世纪教育研究院院长熊丙奇认为,引导与规范缺一不可。学校应建立统一的宿舍创业支持平台,甚至可列出创业项目、提供启动资金,“赚的钱是你的”。同时,卫生、纠纷处理等需按微型企业规范管理。

他特别强调:“引导学生自我管理本身就是教育。有了专门空间,学校可引导学生制订营业时间、卫生标准和纠纷调解机制。这节课叫‘社会契约’——在实践中理解规则,学会自律与共情。”

对于未来,扑通想过是否开一间自己的美甲工作室,但她有一个甜蜜的烦恼——她是专业里的保研“种子选手”。“如果保上研,不去会不会可惜?”她想了想又说,“做美甲也是干设计。我算过账,生意成熟时收入可能比做设计师更好。”

据《钱江晚报》

“美甲店”月赚四千 “小酒馆”日售两三百

“五一”假期前,扑通(化名)将接受采访时间推到了晚上10点后,她很忙。

不少顾客想在出门旅行前换个美甲,扑通一天接五六单是常事。换作平常,她一天最多接3单,操作时间短,既不影响室友,也能保障自己的学习和生活。

扑通是浙江一所大学服装学院纺织品设计专业大三学生。2025年9月,她在寝室支起一张小桌,摆上甲油和工具,“美甲店”便开业了。“一开始是为打发时间,做美甲跟画画差不多。”她最初只给室友做,拍下来发发朋友圈。没想到,预约接踵而来。如今找她做美甲,得提前一周预约。

“顾客基本是楼上楼下的同学,我一个月能赚约4000元。”扑通说,相比校外美甲店,她的出价便宜近一半,时间也更灵活,“在校外做要花一个下午,到我这儿只要晚上抽个空就行。”

低价与就近优势,成了宿舍创业的核心竞争力。

广东外语外贸大学的芋泥(化名),大三时在宿舍开了“小酒馆”。单杯鸡尾酒成本五六元,售价15到25元。她最得意的产品是一款西柚风味气泡鸡尾酒,粉色分层,取名“恋爱脑”,卖得特别好。“小酒馆”日营业额两三百元,好的时候能到500元。

从美甲到调酒,宿舍创业的共同特征是:小而轻、门槛低、面向熟人社交。这非常适合刚成年的学生培养商业思维。

更深层看,这是一种“低风险

社会实验”。场地费为零,客源来自同学,试错成本很小。扑通坦言:“就算一天没客人,我也不亏什么。”

通过这种近乎零成本的创业,大学生得以检验自己的技能、审美和沟通能力——这是任何商学院课程都无法提供的真实战场。而一些看似琐碎的经营细节,提供了课本上学不到的“软技能”:冲突处理、客户预期管理、自我表达与妥协的平衡。

一位高校创业导师评价:“宿舍创业的本质,不是赚钱,而是用最小成本完成一次‘人格社会化’的预演。”

“扰邻”问题和安全风险 宿舍创业者不可忽视

前不久,弯弯(化名)和室友闹掰。起因是室友在大一下学期开始在宿舍帮人化妆,生意渐好后,顾客从每周两三个增加到每天两三个。“有时候早上没课想睡懒觉,却被咚咚咚的敲门声吵醒。”

矛盾爆发在晚上,弯弯感冒吃药早睡,顾客却在大嗓门讨论妆容。她终于爆发:“这里是宿舍,不只有你们两个人。”此后,和室友形同陌路。

社交媒体上,类似抱怨并不少见。

这些冲突的本质,是“私人空间”与“商业空间”的边界争夺。当创业者月入数千元,室友却被迫承担了噪声、隐私泄露等代价。

有室友坦言:“她(创业者)一个月赚好几千元,我连杯奶茶都没喝到过。”

为什么很少有创业者主动与室友分享收益?一位心理学研究者分析:“大学生对商业契约的认知



芋泥的宿舍“小酒馆”调酒