



搭上數字快車 就業穿針引線 創客談笑風生 兼職網助5400萬人搵工

在民營經濟發達的江浙地區，創業基因或許比其他地區更顯著。「互聯網+」時代降低了創業門檻，也讓越來越多的年輕人有了實現夢想的機會。2013年創辦青團社時，23歲的鄧建波初衷只是想成立一間「對學生免費服務」的兼職平台。十年過去了，青團社為超過2億人次提供兼職機會，從學生到藍領，500萬勞動者都在這個平台上實現了靈活就業，超過100萬家企業則因此實現了降本增效。在鄧建波看來，互聯網讓兼職這件事有了更多的樂趣和保障，而不斷湧現的崗位背後正是一片數字經濟新藍海。

大公報記者 俞晝



作為首批入駐杭州夢想小鎮的創業公司，我們獲得了免費的場地、政府的扶持、媒體的關注，投資人的注資，讓我「白手起家」走到了今天。得益於中國互聯網的快速發展，如今的年輕人可以像挑選商品那樣挑選自己想做的兼職，靈活就業一定是未來的一個大趨勢。

——互聯網創業者 鄧建波



▲作為互聯網創業者，鄧建波的公司氛圍十分輕鬆。 大公報記者俞晝攝

「你別看我現在一副口若懸河的樣子，讀書時我可是個『悶葫蘆』。」鄧建波笑着告訴記者，讀大二時他第一次幹兼職，站在馬路上向陌生人派傳單。「第一次上崗，我愣是在太陽底下站了一小時也沒好意思上前搭話，最後又抱着一疊傳單回到公司。」

好勝心極強的鄧建波不甘心放棄，默默地站在馬路邊觀察總結同行的做法以及路人的態度，「到後來我只要瞄一眼路人的表情和走路速度，就基本能判斷是否能『攔截』成功。」初嘗兼職滋味，他看到了兼職的樂趣：不僅能賺錢，還能積累社會經驗，太適合學生了。

彼時國內的學生兼職機構一邊網羅企業崗位，一邊向大學生收取中介費盈利，過程中出現許多收了錢卻不派活兒的「黑中介」，也使得不少大學生對於校外兼職「心嚮往之」卻不敢行動。鄧建波發現，傳統中介通過線下對接非常低效，於是向自己所在的機構提出打造線上平台。「那個時候線下中介還是很好賺的，公司覺得沒必要改變現有模式，便拒絕了我的提議。」最終，鄧建波決定辭職，籌錢創業。

回過頭看，青團社成立的2013年，正是國內移動互聯網蓬勃興起的時刻。根據易觀智庫發布的《2013年中國移動互聯網統計報告》顯示，當年中國移動互聯網網民規模已達6.52億。

建立後台系統 對學生免費服務

「借助互聯網工具，當傳統中介還在通過QQ群、短訊等方式聯繫學生時，我們已經建立起自己的後台系統，並開始以每天近萬的新增規模積累學生數據。」鄧建波創造性地提出了「對學生免費服務」的口號，徹底顛覆了行業的收費模式。「當平台對學生免費後，優質學生的量會快速增長，付費端的企業也會隨之增長。當兩端用戶數量都很大之後，我們的邊際服務成本就會降低，實現盈利。」

不過，兼職領域競爭一向激烈。鄧建波回憶，2015年只要是做兼職項目的公司，基本都能拿到融資。「當時青團社整個盤子的估值還不到3000萬人民幣。」要突圍必須進行差異化競爭。「大學生中，長期做兼職的佔15%，從來不做兼職的佔15%，剩下70%的人則處於搖擺地帶。大多數公司是服務15%長期做兼職的學生，但青團社把目光投向了搖擺地帶。」為了吸引並滿足學生需求，除了普通的兼職品類，青團社還加入了大閘蟹試吃員、一日CEO助理等趣味兼職。「這些趣味兼職需要分享才有機會參與，既增強了老用戶的黏性，又降低了拉新成本。」

走進青團社總部，兩面合作企業的LOGO牆映入眼簾，星巴克、宜家、網易等國內外知名企業，都是他們緊密的合作夥伴「2013年公司剛成立時，我一個人跑去找肯德基杭州區負責人談合作，人家一聽是大學生創業做的兼職平台，壓根兒就信不過你。後來我就從學校門口的肯德基門店開始磨合作，到最後杭州有60多間門店都從我這裏招人，這才給了青團社「上牌談判」的機會。」

監督審核企業 良幣驅逐惡幣

如今，青團社單日85萬+人次的報名人數遙遙領先於其他任何平台。2017年，青團社正式開始試水收費，成為全國第一家以報名效果向企業收費的兼職平台。「企業提出兼職需求後，需要購買報名單接收學生投遞的簡歷，每收到一份簡歷消耗一份報名單，每份報名單原價20元，選擇套餐或企業採購可享受一定優惠。」在鄧建波看來，花錢購買報名單後，企業會主動改善招聘信息，避免發布無效職位，也為學生們帶來了更多真實有效的兼職。

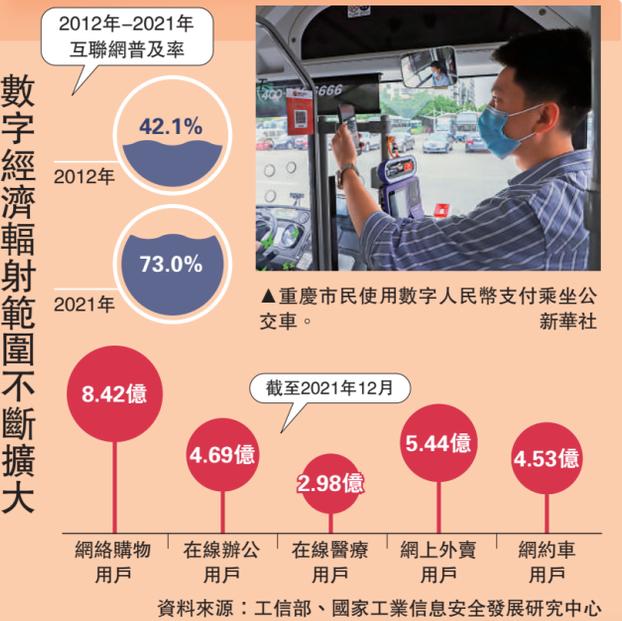
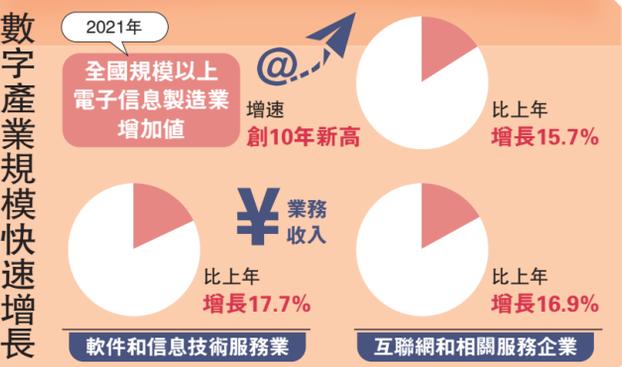
與此同時，為了保障學生權益，青團社對企業真實性進行了多重把關，入駐企業需要提供營業執照、運營者手持身份證等信息，經過多重審核後才能發布職位信息，同時還會確保企業發布的職位與經營業務相匹配，避免學生受騙。「伴隨雙邊評價體系的不斷沉澱與完善，平台逐漸實現了「良幣驅逐惡幣」，留下更誠信、好評更多的企業與個人，促進兩端用戶精準、高效匹配。」



掃一掃 有片睇



▶工作中的鄧建波嚴肅認真。 大公報記者俞晝攝



「互聯網+」創新環境 90後「白手起家」

鄧建波坦言，後疫情時代，靈活就業的剛需性將逐步增強。「一方面受疫情影響，不少人處於在家待業的狀態，兼職崗位在特殊時期有了一定的白領化趨勢；另一方面，疫情倒逼企業降本增效，加大對「靈活用工」人員的配置比例。」2019年，青團社推出「靈工管家」，為企業提供針對靈活用工的排班考勤、算薪發薪、電子合同、用工保險、人才庫運營、供應商管理的一站式服務。

鄧建波介紹，「我們曾經為某大型連鎖茶飲店提供靈活用工方案。疫情前它每天兩班8小時全職。但茶飲其實是有明顯的峰谷時間段的，中餐晚餐特別忙，其他時間比較空。如今他們採用了靈活用工的排班，中餐晚餐時間段安排更多的人，其餘只需一人在崗，這樣不僅能在峰時應對暴增的製作量，還能降低谷時的用人成本，增加利潤率。」

作為先行者，數字經濟始終是杭州高質量發展的一大引擎。回顧十年發展，鄧建波直言公司受益於杭州「互聯網+」的創新創業環境。「青團社是首批入駐杭州夢想小鎮的創業公司，在那裏我們獲得了免費的場地、政府的扶持、媒體的關注，投資人的注資，才讓我這樣的90後創業者「白手起家」走到了今天。」

「年輕人像挑選商品那樣選兼職」

當你接過一杯星巴克店員遞來的咖啡時，也許不會想到它的製作者可能是一名剛進入大學的新生。在靈活用工的浪潮下，大學新生們已經可以在知名的跨國企業迅速找到一份開拓眼界的兼職。

「如今的年輕人可以像挑選商品那樣挑選自己想做的兼職，無論是線上的雲客服還是線下的咖啡師，點點鼠標即可網絡申請。」在鄧建波看來，兼職也是大學生成本最低的「試錯」階段，由此能更快地找到自己最喜歡和擅長的領域，從而調整就業規劃。

「我是護理專業的在校生，但未來並不想當護士，做兼職就是為了找到自己真正想要做的事。」20歲的李潔如今是杭州沃爾瑪超市的一名兼職導購，在過去的一年多裏，她在青團社上嘗試了14份不同的兼職，包括房產銷售、茶飲製作、遊戲陪玩、活動布置等等。「雖然我還沒確定畢業後的具體方向，但在兼職的過程中，至少能排除一些肯定不適合我的崗位，對自己的未來規劃也更明確了。」根據智聯招聘發布的《2022大學生就業力調研報告》，18.6%的2022屆高校畢業生選擇了自

由職業，靈活就業已成為大學生就業的「蓄水池」與「緩衝器」。鄧建波說，對於現在的年輕人而言，「『鐵飯碗』並不是必須的，快樂賺錢才是王道。」



▲大學新生李潔是「互聯網兼職」的受益者之一。 受訪者供圖