

[五一劳动节
特别报道]

[劳动最光荣]

俗话说：“三百六十行，行行出状元。”随着社会的发展，现有职业远远不止三百六十行，微商、代驾、跟妆、跑腿等一批新兴职业层出不穷。这些从业者独辟蹊径，另类掘金，因适应需求和便民利民，备受大众青睐。今天是“五一”国际劳动节，让我们走近身边的新兴职业劳动者，聆听他们的从业经历，感受别样的工作体验。

新兴职业者的守与望

■记者 蔡玲玲 黄君君 缪星象 黄丽云

[跟妆师] 新娘的美丽使者

近年来，“跟妆”越来越受到新人的重视，跟妆师与摄影师一样，在婚礼中扮演着不可或缺的角色。

新娘跟妆师徐秀丽是一名80后，出于对化妆的喜爱，2009年，她从化妆品推销员转行为化妆师。“当时瑞安已经出现了新娘跟妆师，但不像现在这么热门。”徐秀丽说，“那时的新娘，一般是到婚纱影楼找化妆师化早妆，而现在一场婚礼，新人不仅要穿婚纱，还要更换多套礼服出场，不同的服装都需要不同的发型、妆面来配合，跟妆师就火起来了。”

以徐秀丽的资历来看，目前她的跟妆收费标准是一场婚礼3800元。“这在瑞安只能算中等价位。”秀丽说，“有一些从业资历更深的，在圈子里混出名气的化妆师，其收费往往高达五六千元。”

“别看新娘跟妆师收入这么高，其实这是一份很辛苦的工作。”徐秀丽坦言，“特别是碰到‘好日子’，别说睡觉了，连吃吃饭的时间都没有。”

“羊年正月初六这一天，我被预订了一位新人的跟妆，但同时，又有很多新娘找我化妆。”徐秀丽说，这种情况下，她就必须前一天晚上开始进入工作状态，为不同的新娘提早化妆，一直忙到第二天凌晨5时多。接着她又要收拾化妆箱，打车去新人家里为跟妆的新娘化妆。接下来的一天内，她都要围绕这位新人，负责新人的造型装扮，时刻保证新人最美的妆容，直至婚礼结束。

“作为跟妆师，不仅要给新人化妆，还要给新人的母亲、伴娘化妆，做造型。这样算下来，一天数千元的跟妆收费也不算太高。”徐秀丽说，“而且新娘子再也不用担心妆花了，发型乱了，只需负责美美地出场就好了。”

为了提升自己的业务水平，徐秀丽还到上海、香港等地进修。而她的化妆箱里面，放着价值至少2万元的“行头”，包括国际一线的化妆品、发饰等。

据悉，如今一般的婚纱影楼、婚庆公司都能提供新娘跟妆服务。“毕竟跟妆师的数量有限，而一个跟妆师一天只能服务一对新人。新人需要提前预约，最好提前1个月预约。新人在找跟妆师前，可以先试一下跟妆师的技术。”徐秀丽提醒新人。

[微商] 朋友圈里做生意

施丽珍今年26岁，是一名全职妈妈，也是一名微商。

每天一觉醒来，施丽珍睁开眼睛的第一件事情就是：拿起手机看看。自从去年7月份开始做波兰奶粉代购生意，她的生活除了照顾宝宝之外，就是低头刷手机。

2013年2月，施丽珍的宝贝女儿出生了。当时，她的朋友正好在波兰，她就拜托朋友直邮奶粉。“越来越多的人过来问我家宝宝在吃什么奶粉，大家都想买但苦于没有渠道，后来就开始慢慢有想法了。”在跟朋友商量之后，他们决定在淘宝上开一家奶粉代购店。

不过，在刚开始的3个月里，阿里旺旺基本都是不响的，好几天不开单是常态。当时她会在微信朋友圈里偶尔上传奶粉的产品图、采购图和打包图，供有需要的朋友翻看。微信朋友在淘宝上下单，直接带动了淘宝销量和信誉增长，很快，淘宝上的客人逐渐多了起来。

“淘宝上都是陌生人，大家一方面担心产品是假的，一方面担心我们不能长期供货，毕竟奶粉不只是一两罐的生意。”为了打消淘宝客人的顾虑，她开始让客人添加自己的微信号，让他们通过查看她的朋友圈消息，了解产品信息。

如今，施丽珍的微信里已经添加了八九百名客人，每天都有新的客人添加她的微信。“有一些客人挺难缠的。”施丽珍说，为了瓶罐上的一点小瑕疵，常常要跟客人解释很久，甚至有可能被误解。

“感觉眼睛明显不好了，感觉时时刻刻在跟客人聊天。”如今，施丽珍已经发展出一批比较稳定的客源，每天发货也比较稳定，在生意比较好时，一天可以发出10来箱奶粉，一般情况下也会发货一两箱。“基本上下午都在忙着打包，都没空回复信息。”施丽珍说，现在一个月会有10来万元的销售额。

虽然销售额比较大，但对施丽珍来说，资金压力还是很大。“因为从国外直邮回来需要一段时间，一般情况下都要提早备货，有时候备个20来万元的货物，备货压力还是挺大的。”施丽珍说，如今身边从事微商的人越来越多，化妆品、鞋服、零食、母婴用品等线下传统行业也纷纷在微商行业中站住了脚步，经营同类型产品的微商的竞争压力越来越大，不少人为了生存，只能压低利润空间，打价格战。现在只能靠走量取胜，算是薄利多销吧！

“我的目标是做波兰奶粉第一大代购商。”施丽珍说。

[代驾员] 工作自由收入不错

每晚20时到次日凌晨2时多，是张永波的工作时间，各大酒店门口是他的工作地点。当醉意醺醺的顾客把车钥匙交给他时，他的工作就开始了。

张永波是一名汽车代驾员，去年成立了自己的代驾工作室——瑞安市精诚汽车代驾服务中心，这家工作室有十几位员工，但并没有什么上下级的区别。张永波说，大家都是朋友，之所以当代驾，一是收入不错，二是比较自由。

张永波今年28岁。这位江西小伙到瑞安已经13年了，8年驾龄，曾为老板当过专职司机，也当过酒店保安，做代驾这行则有3年了。“那位老板家里有七八辆好车，引发我对驾驶的极大兴趣。不过做专职司机实在太累，所以一直想转行。”张永波说，后来他就做酒店保安，这一行有个很大的优势，就是能接触各种各样的汽车，“我什么车都开过，所以，当酒驾严管醉驾入刑催生‘酒后代驾’这个职业后，我就做着试试，没想到收入还可以，这一干就是3年。”

张永波说，像他这样全职做代驾的，现在每人每月纯收入有3000多元，和在工厂里上班差不多。“市区起步价格是50元，再远点，一般都是顾客直接谈好价，一个晚上差不多能接两三单。”听起来挺多的，但因为送到目的地后已经比较晚了，又没公交车，所以他还要花钱坐出租车回来，“每单差不多要让出租车司机赚走十几元。”

“随着入行人数量增多，现在代驾竞争激烈，收入不比以前。”张永波说，虽然只是代驾，但他也有品牌意识，成立工作室是为了方便在酒店门口接生意。“我们和一些酒店签署协议，酒店里有客人要找代驾，就由酒店推荐。这样顾客放心，我们生意也稳定。”

张永波说，即使如此，有时也会遇到一些麻烦的事情，比如有些车主送了以后不给钱，有的原来说好了价钱，开到一半又换地方，路变远了价钱却不增加。不过这些毕竟只是极少数，他和同事一般忍忍也就过去了。

“代驾既没有什么准入标准，也没有部门监管审核，缺乏管理，同时，代驾队伍也良莠不齐。”他说，目前这行主要还靠“行业自律”，比如加入他的工作室的十几人，都是多年的朋友或者老乡，相互知根知底，不放心的人他不会接纳。

对于想加入代驾这行的人，张永波建议，先把车技学好，驾龄起码要5年以上，最好能熟悉各种车型，“免得顾客把钥匙交给你，你连怎么发动都不知道。”

[跑腿哥] 送货的体力活居多

昨日下午，“跑腿哥”车先生特别忙碌，手上接了3个大单，都是帮忙运送货物，分别送至东山街道、新商城和南门。

车先生来自江西，现年40岁。他说，是微信的迅猛发展让他看到了“跑腿”代办业的商机。人们对同城配送的需求越来越高，他便加入“奔跑大军”。去年初，他和几个伙伴合伙做起了同城配送的业务，“我们现在90%的客户都是做微商或淘宝的，他们要配送的货品以食品、化妆品、服装居多，像蛋糕、快餐之类的对时效要求很高，我们收到货后直接送到客户手中，价格和快递公司差不多，但速度却是他们做不到的。”

不过“跑腿”业务的开展并非一帆风顺。去年4月份，刚开始经营跑腿公司时，有5人合伙，他们在拱瑞山路租一个办公场地，成立了一个有十几名员工的跑腿公司。但是，公司经营并不顺利，每天业务量不大，常常入不敷出。

“到去年12月底，合伙的5人基本上每人都亏损了1万多元。”车先生说，于是合伙人都选择了退出，只有他一人坚持了下来，开始了“单打独斗”，办公场所也撤掉了，就依靠电话来承接业务。

经营成本降低后，车先生的“跑腿”业务慢慢步上正轨，“毕竟我做这行已经一年多了，有了一定的客源。”车先生介绍，“跑腿”公司也被认为是“懒人”经济，但在瑞安“懒人”还不够多，像帮忙买东西这种单子非常少，大部分都是接送货物的体力活，日均收入有100多元。

“做这行最担心的就是货品丢失。我曾送一份快递，因收件人的电话没人接，就直接将快递放到保安处，这么巧这件快递不见了，还好这份快递里面是一些吃的，价值不是特别大。我、商家和收件人共同承担了损失，但就这也赔偿了180元。”车先生说，这相当于他一两天的活白干了，对他的信誉还产生了影响。此后，只要是快递，他一定要先通知到收件人，才肯放下快递。

据了解，“跑腿”是一个新兴的服务行业，近几年，瑞安出现了不少这样的服务公司。百度上搜索瑞安同城快递，就能搜索到7家，但是有在线服务的仅剩3家，不少公司甚至连电话号码都已停机。

“‘跑腿’公司是为一部分人的特殊需求而存在的。”在车先生看来，若要让这行业走得更远，应向更高品质、专业化的方向发展。

