『宿舍经济』火了，卖蛋糕仨月赚一万

专家：大学生应把握好学习主业，合规创业

本报记者 周国芳 王小涵

零食、蛋糕、美甲、干洗、摄影……如今不少高校宿舍“店铺”兴起、种类众多，大学生足不出宿舍楼就能买到生活用品，还能体验各种服务。在济南一所高校，“95后”阚阚大四下学期开始做起了宿舍蛋糕配送生意，仅用了3个月时间就赚了1万多块钱。相较于外出跑腿和网购，随买随到、支持货到付款的“宿舍生意”受到青睐。除了蛋糕配送，美甲、零食铺子、干洗等也因“价格便宜、方便”受到大学生的追捧。对此，专家建议，大学生应把握好学习主业，合规创业。

大学生宿舍卖零食的微信公众号“番茄百货”截图。

“宿舍零食店”店铺多，赚了热闹不赚钱

小罗是济南大学一名大四在读生，说起“寝室生意”，两年前她就已经小试牛刀了。“我来自广东，老家那边零食生产行业相对发达，拿货便宜。”发现了这个商机，小罗便与学妹合伙在寝室开了一家“零食铺”：在寝室布置几个大箱子，里面装满各种各样的零食。小罗负责供货，学妹负责外销。“在网上批量买会更便宜，有时候我也会联系一些网店供货。”小罗说。

近几年，以单个宿舍为依托，各大高校寝室楼内小卖部层出不穷，最具代表性的就是“番茄百货”微信公众号。例如，选中济南地区的某一所高校，点击任意宿舍楼号，就能看到在该栋楼上营业的零食、日用品、美甲等店铺，进行网上下单，还能将服务送到寝室。

越来越多的店铺开张，这对小罗的生意带来了不可避免的冲击。“店铺多了，客流量就少了。有时候校友会直接来我们寝室进行现场交易，人比较聚集，存在隐患。后来，我们主要在网络群里进行买卖，同学需要什么东西，直接在群里招呼一声就好。”小罗提到，随着来买零食的人多了，看到这些熟面孔，自己越发不好意思挣朋友的钱了。

开零食铺是否挣钱呢？小罗的“零食铺”做了不到一年，在大二下学期停止营业，按照10%的提成计算，纯利润有1000元，利润寥寥。如今是大四上学期，马上进入冬季，小罗衣橱中的羽绒服也到了该清洗的时候。“我有这个需求，那别的同学是不是也有呢？”对小罗来说，这似乎是个新商机。她开始留意校园里的“同道中人”，发现有“前辈”早已经做成规模了，小罗便也加入试试。就这样，小罗成了一名校内干洗代理。

“与之前做零食比较，做干洗代理简直是零成本。”她介绍，她只是校园里的一名基层代理，会在校内一定区域内的所有宿舍楼雇佣一名同学，由他们去自己的宿舍楼里收需要干洗的冬装，大家将衣服汇总到我这边，然后再统一拿到校外的洗衣店进行干洗。干洗店老板会发放40%的提成，我与受雇的同学五五分成。从9月份开学至今，小罗做干洗代理已经月余，市场好的时候一天能收十来件衣服，比之前做零食利润可观一些。

校外租房做蛋糕，配送到宿舍销售火爆

“95后”阚阚今年毕业于济南市一所大学，别看她外表看起来是个柔柔弱弱的小姑娘，但她大学四年没向父母要过一分钱。初入大学，阚阚做过咖啡店、快递点兼职，赚到了人生第一桶金，但真要说她的生意经，还数今年开始做的蛋糕配送最有门道。

“大四下半学期，我在校外租房子住，微信通讯录中有个做甜品的姐姐，正好我本人也特别喜欢手作，就买了烤箱和蛋糕锅开始跟着姐姐学艺。”阚阚说。但做甜品是个实打实的手艺活，师傅只能教自己原料配比和制作步骤，真正制作起来口味和口感只能自己摸索。

说起自己何时入门，阚阚有些羞涩地笑了：“因为自己很喜欢做蛋糕，所以上手也挺简单的，只要成功一次就知道后面怎么做了。”她用了三五天就完成了甜点的研究制作，还针对用料配比和松软度做了改良。从那以后，阚阚就开始了她的蛋糕配送生意。

“我主要卖戚风盒子蛋糕和千层类蛋糕，价格在40至60元不等，榴莲口味稍贵一些，但也不会超过70元。”阚阚说，自己不仅会在朋友圈发商品图，还印了宣传彩页进行线下发放，大家想吃什么蛋糕，网上留言提供地址，做好后就能送到对应的宿舍楼里去。

从阚阚这边买蛋糕，绝不会因为水果涨价导致蛋糕价格上涨。“不发快递的话，收益在40%左右。冬季水果贵，我就少赚一些。”在她看来，自己不能因为水果贵就调高价格，这样会给顾客带来心理落差。尤其顾客大多是学生，消费能力也有限。

直到今年4月份，由于天气转热，阚阚做蛋糕用的动物淡奶油易化，因为不想用植物奶油“掺水分”，她便暂时停止了蛋糕经营。从2月份至4月份，阚阚做蛋糕配送的纯利润就超过了1万元，每月手头上的资金大概相当于普通大学生月生活费的两倍。

毕业后，阚阚在大学附近租了房，又在学校内盘下了一家店面做美甲生意，雇佣了6名学生员工在课余时间为校内顾客做美甲、美睫等。“等到天气凉了，我打算继续做蛋糕配送。”

辛雨从大四开始利用摄影特长“创业”。

提倡学生利用专业、特长做合规创业

辛雨(化名)是山东工艺美术学院广告学专业刚毕业的一名学生。因为课程设置，她从大一接触摄影基础，在大二期间买了相机自己慢慢摸索着开始拍照，到大三便练就了一身摄影和修图的好本领，作品水平堪比“大片”。“之前是拍着玩，不好意思跟大家要钱。但大四毕业季，周围同学、朋友都有拍照的需要，来找我的人多了，就想赚点钱。”于是，她做起了“摄影工作室”。

相比影楼价格上千的精修摄影图，辛雨也有自己的定价：拍一套写真299元，包含精修15张。在毕业前夕，主要面向同学、舍友、朋友，学妹……辛雨接拍了两个宿舍、四个单人的摄影套餐，赚了大概2000元。

大学生在宿舍里做小本买卖，是否会耽误学业？面对疑问，辛雨说，自己完全把摄影当做日常爱好，通过这个方式赚点零花钱。在赚钱的同时，多拍多修也能提升自己摄影和修图的能力。

对于不少在宿舍“创业”的学生来说，他们表示还是以学业为重，课余时间做点“小生意”是为了让自己先试一试创业的感觉，增加阅历，结交更多的朋友。毕业后还要找正式的工作，大学期间做的“小生意”会让自己手头宽裕一些。

对于大学生宿舍“开店”做小本生意的现象，山东大学团委创新创业中心主任南东周认为，当下大学生创新创业形势较好，学生也有很强烈的创业热情。但从大学生的角度谈创新创业，应注重能力培养和创业素养的培育。“宿舍经济”面向在校住宿生提供销售服务，学生就在自己的生活环境中经营，门槛较低，容易上手和操作，是从社会上引进的比较简单的商业行为，没有充分发挥个人专业的优势，原则上学校不提倡学生把宝贵的时间花费在这上面。

学生销售的商品是否通过相关的安全监测、是否具有相关资质，这是“宿舍经济”不可忽视的安全隐患。即便学生将其当做一种社会兼职去练手、当做未来就业的一块金砖，南东周认为，需提醒大学生务必规避安全风险，最好通过正规渠道经营。“现在注册公司非常简便，即便是进行宿舍楼内交易，也应具有相关资质，起码是一个合法合规的商业行为。”他表示，开展“宿舍经济”对拓展人脉、培养实践能力有帮助，但学生应把握好学习主业，不能让社会兼职占用太多的学习时间，应在不违反学校规定和法律法规的前提下从事类似经营。出于高校责任的考虑，学校更希望学生利用自己的专业和特长来做合规创业。