

## ■“陪”经济来了·新业态

编者按

在不少人看来,诸如医院陪护和汽车陪练等“陪伴服务”已算不上新鲜,但近年来,随着跑步热、网游热以及旅游自由行的风潮一浪高过一浪,类似陪人逛街、陪人跑步、游戏陪练、旅游地陪等职业也悄然流行起来,“陪”经济在省城济南初现雏形。本报在此特推出“‘陪’经济来了”专题报道,带您一起对这一新的经济业态一窥究竟。



徐克(右)本职工作是网球教练,平常也会兼职做陪跑。

# 出租空余时间,省城“陪”经济悄然兴起 陪人逛街挑衣服,一小时200元

有一种人,他们不隶属于组织,通过不同类型的“陪伴”,按小时收取费用,从而催生了“陪”经济。陪逛街、陪跑、陪练、陪游……不同领域都有“陪”经济的产生,在这种新的经济业态提供的服务中,有的是为了让客户短期达到具体目标;有的是通过专业技术为客户提供服务;有的则只是单纯地陪伴客户,为对方提供心理上的慰藉。

文/片  
本报记者 陈玮 张玉岩

### 造型师做陪逛 专门替人挑衣服

在自己创办的Kimi彩妆工作室中,登记了客户的年龄、职业等基础资料之后,辛欣跟客户开始了闲聊,在聊天中,她有意识地收集着对方的性格、品位等信息。辛欣是济南一位资深化妆造型师,也是一位色彩私人顾问,她的工作室开展了一项特殊的业务:陪逛。她会为客户选择合适的搭配,从发型到穿着,再到背包,一一帮顾客在陪逛中挑选好。

“瘦的人不适合穿紧身的衣服,夏天可以选择雪纺类衣物,你可以尝试一下亮色,虽然黑白灰不容易出错,但是亮色会提升肤色,搭配好了,皮肤黑的人穿起来更有效果。”辛欣拿出一套自己准备的各种色彩的布料,一一为客户试色。根据客户需要的场合和性格特点,辛欣跟客户敲定了搭配风格之后,约好了“陪逛”的时间。

“很多人往往都有这样的烦恼,不知道该买什么衣服,于是从淘宝上找爆款,结果买回来根本不适合自己。要不然就是买了上衣,发现没有裤子搭配,买了裤子,发现发型和鞋子也不合适。”辛欣说,“不少客户并不了解自己适合什么样的衣服,很多衣服买来穿了一两次就搁置了,非常可惜。”

辛欣在化妆造型行业从业多年,在这个领域已经小有名气。由于此前曾在不少知名杂志做过化妆造型师,她萌生了做造型顾问的想法。在了解客户需求 and 性格特征后,她会陪客户逛街,选购适合他们的搭

配,逛一次街需要两个小时左右,费用在300元至400元之间。

在辛欣陪逛的客户中,有不少“急单”。“之前有一位大姐找到我,第二天她要见一位非常重要的客户,需要一整套的搭配来适应这个场合。”辛欣介绍,“她身材比较胖,在两个小时的逛街中,我为她挑选了一件高领的上衣,外搭长款风衣,遮盖她身材的缺陷。根据穿着,为她选择了一款微卷的发型,把她的挎包换成了背包,还选了一双细跟高跟鞋,换掉了她原本的包脚粗跟鞋。”辛欣说,见面的第一印象很重要,如果你给对方的第一眼印象不舒服,就会影响到交谈沟通的效果。

### 空闲时做游戏陪练 月均收入2000元

像辛欣一样,在不同的领域,不少人都在从事着陪伴性质的职业。李宁(化名)是一名资深游戏玩家,他在《王者荣耀》的游戏中,达到了“最强王者”的最高排位。由于他打游戏的技术比较高超,不少玩家专门找他来“陪打”。李宁介绍,跟有需求的玩家组队打排位赛,赢得一场比赛,就意味着这个团队的全体玩家都会获得一个“星星”,攒足了“星星”,就会提高一个排位。“所以,这个团队中,有个厉害的玩家就能带动全场,这对于取胜非常重要,从而也就催生了‘游戏陪练’这个职业。”李宁说。

李宁近期就接了一个“大单”,对方是钻石一级玩家,需要连胜四局达到“王者”的排位,于是找到李宁“陪打”,打了六局,终于让“客户”实现了目标,李宁因此也就赚到了1000元。“这算是比较好的单子,有

些要求连胜多少场,或者级别比较低的排位赛,打得就比较累。”李宁利用晚上的空闲时间做游戏陪练,一个月下来,平均能有2000元左右的收入。他说,这种“陪练”是快速达到目标的一种陪同方式,目的性非常强,而且很具体,“陪”的周期也会比较短。

跟游戏陪练一样,现在健身行业中也出现了“陪跑”一族。徐克(化名)是一家网球俱乐部的教练员,平常的工作是网球陪练。而在徐克的业余时间,他开始兼职做陪跑。“陪跑也是刚刚开始,跑步是一个爱好,大多数还是出于结交跑友的心态。”徐克说。

刘正伟也是一名资深跑步爱好者,近期,他在58同城上挂出了自己的联系方式,并写了简单的介绍:专业陪跑,济南市中区附近,10元每小时,并附上了自己的联系方式。“我接的第一单是一位减肥的大姐,当时她找我陪跑一个星期,每次十圈。她找陪跑的目的,是希望有人监督她能够坚持跑完这一周的计划,她从平台上看到了广告,就找到了我。”刘正伟说,每次陪跑,他就跟在这位大姐身旁,每当她坚持不下去了,他就会给她加油鼓劲,有时候大姐不想跑了,刘正伟会按照约定的内容,要求她继续坚持下去。“这样的单子基本上一次性接了就完了,跑完之后也就不再联系了。”

不同于李宁和刘正伟这种“快销式”的陪伴,不少陪伴人员利用自身专业的知识,或者通过机构委派,系统地一对一指导客户,为客户提供服务。

杨强是济南天桥区一家驾

校的专业教练员,现在,他在驾校附近租了一个20来平米的小房子当办公室,从驾校里买了两辆教练车,招收学员,做起了驾驶证培训的生意。他一方面自己招收培训学员;另一方面,招收一些需要一对一陪练的学员,按小时收费。

在杨强的学员中,大多数是因为要考驾驶证才来开小灶,不过,也有些已经有证的“菜鸟”,虽然拿到了驾驶证但技术不熟练,想要回炉再造一下。“陪练这一行就跟家教差不多,不同的教练员收费标准也各不相同。从80元一小时到150元一小时价格不等,只要学员认可,双方达成一致就行。”

像驾校的陪练一样,“陪逛”其实也是个技术活。比如,辛欣就会通过陪客户逛街,让客户了解当季衣服的流行趋势,也让客户对衣物的材质有所认识。“很多客户在逛商场时,看到奢侈品专柜就不好意思进去,我就会陪他们进去逛逛,让他们在消除担心的同时,了解全球最流行的元素,提高他们的生活品位。”

旅游行业也出现了类似的“陪”经济形态——“陪游”。在不少的旅行目的地,都会有私人导游拿着地图,等待有需求的游客。现在甚至已经有不少创客看到了商机,开发出手机客户端,上面有专业的地陪导游发布求职信息。这一行业在旅游行业比较发达的地区已经相当成熟,不少驴友出行,特别是在出境游的时候,都会选择这样的地陪。他们可以提供车辆,帮助规划旅游路线,讲解当地的风土人情,价格也相对合理,通常情况下是一天两三百元左右,高端一些的可以达到一天1000元左右。

### 从业者多是兼职 目标客户相对小众

除了达到明确的目的,有些客户找人陪伴,仅仅是为了“陪”本身。他们希望自己有个伴,能给予自己精神上的支持和安慰。

在刘正伟“陪跑”过的客户中,有一位让刘正伟印象深刻的。“那是一个正在准备考研的学生,他什么需求也没有,只是让我陪着一起绕着操场一圈又一圈地跑,跑累了就坐在操场上,聊着他考研的压力。”刘正伟说,可能这个客户就只是想找个人陪伴,分享他的情绪。

相对于“陪跑”,“陪聊”可能更能彰显出陪伴这一行为给客户精神上带来的慰藉。在不少老年人扎堆的小区,有的养老运营中心就会提供专门的“陪聊”服务,上门陪老年人聊天,缓解他们因为空巢而带来的孤独感。

但是,截至目前,类似的“陪”经济业态还并不算火爆,这些从事“陪”经济的人员大都没有隶属任何组织,且多是兼职,只能通过空闲时间来接单。而他们针对的客户目前也还非常小众,比如,刘正伟正是看了“陪跑月入上万”的新闻,才萌生了做“陪跑”一族的想法,可是一年下来,他真正接到的客户也就四五个。“有的是时间不合适推掉了,但打电话咨询的,也只有十几个。”

辛欣说,这与城市的经济发展水平和消费水平是相关的,并不是说这一行业没有需求。“陪客户逛街、帮客户挑选搭配,这在上海和北京很早就流行起来了,他们一次要七八百,客户也非常多。”