



别人春节花钱 他们春节赚钱 这届年轻人把假期过成“增收季”

当大多数人躺在老家沙发上享受假期，或者被七大姑八大姨追问“一个月挣多少钱”时，有一群年轻人已经在这个假期大赚特赚了！不同于父辈们熟悉的传统兼职，年轻人搞钱的思路更“野”，他们亲手把春节变成了一门热气腾腾的生意：

留在北上广的打工人，从喂猫遛狗到送快递、外卖，愣是把春节干成了“赚钱冲刺期”；有梦想创业的年轻人，卖红包利润高达10倍，轻轻松松赚到了一笔意外收入；有人回老家提供上门美甲、化妆服务，通过兼职拿的比平时一个月的工资还多……

谁说春节是吃喝躺平、旅游奔波、串亲戚、聊八卦？这届年轻人，正在重新定义春节。
综合澎湃新闻、凤凰网财经

从喂猫遛狗到送快递外卖 春节成了打工人的“赚钱冲刺期”

34岁的张乐没有抢到回贵州的火车票。当他看着购票App上“无票”的字样时，反而松了一口气。“其实我也没真的想回”，他坦白地说，“春节前我就算过一笔账，回家往返交通要两千多元，给亲戚孩子的红包又得两三千，还不如留在北京赚钱。”

张乐的春节档期从腊月二十就开始了，既然决定留下来，他给自己安排了满满当当“搞钱”的一天。上门提供宠物服务是张乐收入的主要来源，每天两趟，早上7点到9点，上门喂养第一批猫咪；下午3点到6点，再次上门遛狗和喂猫。

其实张乐自己主要做的都是熟客，基本都是租住的小区附近的年轻人，平时50元1次，春节期间提高到了80-100元。让他意外的是，即使涨价，订单依然接不过来。“现在很多年轻人养宠物，都像养自己的孩子一样精细，宁愿多花钱也要找个靠谱的。”

晚上7点后，他会去快递网点帮忙分拣和派送积压的包裹。张乐和自己租住小区附近的快递小哥早就混熟了。最近和他们聊天时发现，春节前一周是快递高峰期，很多快递员提前回家，站点急需人手，给的报酬也很可观，每单3块钱。

他算了算，平均下来一天也能派送个100单左右，晚上工作四个小时就能赚300多元，所以和快递小哥商量好就上岗了。

像张乐这样选择春节留守大城市的年轻人不在少数。他们在各个服务平台注册，接宠物喂养、遛狗、外卖配送、快递协助等各种短期工作，将春节变成了一个密集的“赚钱冲刺期”。

对他们来说，春节不仅是一个传统节日，更是一个收入翻倍的机会窗口。

不回家过年， 心理咨询师在云南带队徒步

大年初三，云南雨崩村游客不少，大部分是年轻人，背着登山包，拿着登山杖，在山路上慢慢走。这是年轻人新的过年方式。雨崩村位于云南省迪庆藏族自治州德钦县云岭乡，藏在梅里雪山脚下，是一个被雪山环抱的藏族部落，被誉为“地球上最后一块世外桃源”。

在这里过年是什么样的体验？向山说，是一种“禅定”的状态。向山已经入坑户外徒步一年多，积累了户外徒步带队的经验，这个春节，他组织了一个小团队去雨崩村徒步。

向山通过小红书、抖音等社交媒体招募，组成了一个6人的小团，行程安排在正月初三到初六，四天走完雨崩经典路线。四天行程，每人收费1600元，扣除各种费用之后利润约40%到50%。算下来，这一趟能挣三四千元。

回老家变身“手艺人”，年轻人靠上门美甲、拍照赚翻了

24岁的陈婷在西安工作，但今年过年，她早早请了年假回到甘肃老家，不过她可不是为了休息，而是为了开拓春节期间的“上门变美”市场。

陈婷在一家影楼工作，擅长化妆和美甲。春节前一个月，她就在老同学群和朋友圈发布消息：“春节上门化妆、美甲预约开启，让你在同学聚会中惊艳全场。”

消息一出，咨询就没停过。因为很多在大城市工作的年轻人都是除夕前一两天才到家，根本没时间去准备过年三件套，这时候有上门服务再合适不过了。

陈婷也说：“春节期间的聚会很多，同学聚会、亲戚串门、相亲见面……大家都希望以最好的状态出现，所以预约我的人真的很多。”从腊月二十八开始，陈婷的“春节搞钱项目”就进入高峰期，每天早上8点她就背着专业化妆箱和美甲工具包出门，一天要跑三到四家。

收费根据项目不同，化妆200-300元，美甲150-250元，如果两者都做则有套餐价，很多人还夸她价格很实惠，没有因为上门就坐地起价，也给她介绍了更多的客源。

不过让她意外的是，最受欢迎的竟然是“妈妈妆”——不少年轻女性不仅自己预约服务，还为妈妈预订。“很多妈妈一辈子都没去过美容院，女儿想趁春节让她们也体验一下专业化妆。”

陈婷的弟弟陈明看到姐姐的生意红火，也在春节期间找到了自己的商机，他直接提出可以提供“上门全家福拍摄”服务。“很多家庭想拍张正式的全家福，但去影楼太麻烦，价格也贵。”陈婷说。他们准备了红色背景布、便携灯光设备，以及一些春节主题道具，如“福”字贴、春联、红灯笼等，拍摄一组全家福收费300-500元。没想到陈婷和身边的朋友们一说，真的有人感兴趣，弟弟陈明也趁着春节假期给自己转了一波零花钱。

程序员在什刹海“约拍”日赚2000元

小鹿已经连续两年春节在什刹海做约拍摄影师，四天时间就能赚七八千元。

所谓“约拍”，是近几年在各个景区、适合出片的打卡地，兴起的一种付费拍照模式，大量举着相机、手机、平板的年轻人“蹲守”在各个机位。用平板向游客展示成片“揽客”，游客有拍照意愿后，摄影师会给游客拍一组，客人满意哪张就留下哪张，一张收费20元左右。

近年来旅行需求旺盛，相应地，“约拍”也火了起来。个人摄影师约拍与影楼的商拍相比，设备虽不见得专业，但胜在价格实惠，因此受到了不少年轻人的欢迎。

1999年出生的小鹿是一名程序员，可他认为IT行业是个以后可能会消失的行业，所以一直在筹谋副业。他从2020年开始学习摄影，最开始只是因为女朋友嫌他拍照不好看，

所以买了一台微单，练习拍摄人像和风景，然后逐渐爱上了摄影，尤其喜欢去什刹海蹲守落日。

小鹿最开始只是想将相机钱赚回来，后来发现这是一门好生意，尤其是在节假日，捕捉落日的同时还赚到了钱。

他总结，愿意约拍的客人，以年轻女性居多，其实她们没有太高的要求，“只要把人拍好看一些，把景色拍进去就可以了。”绝大多数客人在试拍后，都会最少付费一张。

小鹿提到，有了AI一键修图以后，出片非常快，平均十分钟就能拍一组。一般女生会下单4到9张，用来发朋友圈。留的照片越多，小鹿会给她们的价格算得更低一些。“9张大概100多块钱”。“有很多女生都会当场发朋友圈。”小鹿说。

结语

年轻人搞钱的方式花样翻新，爱宠物的能接单上门喂养，爱滑雪能接单雪场陪滑，爱健身的能接单上门陪练。搞钱，不仅仅是搞钱，而是一种生活方式，春节期间也不例外。

这届年轻人不是不爱过年了。他们只是不想再过那种“把自己交出去”的年——交给父母的期待，交给亲戚的评价，交给那些不知道意义在哪里的热闹。

他们想要的是：这个假期，我是我自己的。哪怕是搞钱，也是按自己的节奏搞。哪怕是陪家人，也要用自己的方式陪。哪怕只是坐在出租屋里什么都不干，也要清清楚楚地知道——这是我选的。

年味是什么？说到底，是一种“热闹生活”的感觉。以前这种感觉是别人给的：热乎的饺子、齐全的一家人、热闹的鞭炮声。现在，年轻人自己给自己。不是年味淡了，是春节的“操办人”变了。这届年轻人，喜欢自己给自己“调味”。