



快开学了,家长们想一想——

学霸经济:刚进大学的孩子要这样赚钱么



文、图:今日女报/凤网记者 陈炜

“带着我人生的第一桶金进大学,妥妥的!”

“自带赚学费功能,妈妈,我这样的孩子你去哪找?”

大学开学在即,近日,很多人的朋友圈里不断出现这样高调“炫富”的准大学生。仔细去了解一下,你会发现这些孩子基本都是学霸,他们所谓的“第一桶金”就来自高考成绩出来之后的这个暑假。

他们获取“第一桶金”的方式,无疑就是利用刚刚公布的高考高分作为卖点,进而出售各种学习笔记,或者趁热打铁利用学霸身份做家教。按理说,这也没有什么稀奇,往年高考结束之后,这种现象也不少见。但是——今年特别不同,同样还是卖学习笔记,同样是做家教等等,因为有了一个叫“微信营销”的东西,业务量突然变得“今非昔比”。广东有媒体报道,收入较高的学霸,二十多天可以收入过万。所以,今年高考结束没多久,“学霸经济”被炒成了当仁不让的“网红”。可以想见,开学后,刚刚入校的学霸们,还有一段时间会一直被“市场看好”,越是高分入校的学生越是抢手。那么问题来了:如果你的孩子是刚刚入大学的学霸,你会支持他继续去搞活“学霸经济”吗?如果你的孩子刚刚进入高三,你会千方百计去大学里找学霸来给孩子做辅导么?

都说“知识就是财富”,可是在这个年龄,以这么直白的方式把知识变现,是不是一件值得点赞的事呢?对此,网友们的说法几乎是毁誉参半的。有人说,“好啊,尽快培养理财能力,减轻家庭负担”;也有人说,“这是以百米冲刺的速度接近功利教育啊”;还有人说,“学霸经验,学渣慎用”……

1号·学霸

卖“学霸笔记”,从摆摊到微店

故事

①

刚毕业于隆回县二中的刘智凯,今年考上了对外贸易大学。在隆回县二中高三年级,他是不折不扣的学霸一枚。高考后不久,他就打算把高中三年的学习笔记和错题集整理成册,“分享”给学弟学妹们。分享的方式,就是今年最流行的“开微店售卖学习笔记”。

刘智凯说,自己开网店的初衷很简单:“一开始,想着高考完了把高中三年的课本和以前做过的习题资料等搜集整理出来卖给旧书回收店,结果帮我一起整理的表弟无意中找到我曾经做过的笔记后,想借读学习下。”

想着自己已考上了大学,笔记留着没用,与其廉价卖掉还不如帮助亲戚,于是,刘智凯爽快地答应了。

没想到,几天后,表弟又上门求其他科目的笔记,临走时还不忘夸赞说:“表哥,你这笔记做得太详细了,对我帮助很大,我觉得简直可以卖钱了。”

表弟无意的夸赞顿时让刘智凯想到了“发财”的路子:“当时就觉得,这毕竟是自己高中三年的心血结晶,既然有人需要,也有人认可,于是就想想卖卖看,看有没有销路。”

接下来的几天,刘智凯和几个要好的学霸同学合伙一起,将各自所有的笔记都复印装订起来,分好学科,装订成本,定好价格,在学校门口摆摊销售,然而,售卖的情况并不理想。

“一开始主要是别人觉得价格太高。”8月16日,刘智凯在接受今日女报/凤网记者采访时坦言,他的笔记平均每本售价在20-30元不等。“其实,除开成本,每本笔记我只赚了几元钱。因为在复印店复印都是按纸张计算、定价,厚厚的一本笔记,光纸张钱就要十多元,如果再算上编辑、装订费,若售价再降,自己反而要倒贴钱了。”

后来,刘智凯无意中看到好友在微信朋友圈上传代购产品的信息和图片后,决定以开微店的方式把业务扩大。

今年7月初,他的微店终于正式上线了,语文、数学、英语……九本由他亲自整理的各科笔记,整整齐齐挂出来。记者从微店看到,每本笔记的售价比原价提高了一倍。记者翻看店中的笔记图片,这些“学霸笔记”的确排版精美,不仅字迹工整,而且

还带有分析。

记者注意到,他的笔记,不论哪科都有着各种各样的颜色和标号。“因为这次是通过电子扫描彩墨打印,所以成本更高,售价也就比之前要高。这样做,也是希望笔记中的红色字体能引起学弟学妹们的重视,提升学习效果。”

刘智凯说,尽管微店本身的销售量不高,但转发起来方便。转发多了以后,越来越多的顾客加了他的微信,直接购买付款。“生意好的时候,一天能卖出去三十多份,有时还会遇到省外的顾客”。

对于孩子售卖学习笔记赚钱这件事,刘智凯的母亲并不觉得有什么功利:“其实,孩子在高考结束后,我们原本打算给他一些钱让他和同学去外面旅游,但自从他有了卖笔记的想法并付出行动后,我和他爸爸都选择无条件支持,毕竟,这有别于一般的赚钱途径。孩子通过网络将自己复印的笔记卖出去,依靠知识赚钱,这有助于培养他经济独立、人格独立。再说了,孩子在大学学的就是金融专业,提前熟悉感受下,没什么坏处。”

2号·学霸

高考学霸做家教,一个暑假赚2万

故事

②

刘灵玲(化名),一个长相清秀的妹子,今年刚刚从长沙周南中学考上中国人民大学。这本就是件让人“羡慕嫉妒恨”的事了,更让同伴们“受虐”的是,在最近不到两个月时间里,她还不知不觉地变成了朋友圈里的“白富美”。

刘灵玲的“华丽转变”,因她在朋友圈发的一条微信而被人熟知——在一张放有厚厚一叠人民币的照片里,刘灵玲写下这样一段话:“这是本姑娘赚的人生第一桶金,幸福真的不要来得太快,我要买包包,我要去旅行……哈哈哈哈哈!”

很快,“一夜暴富”的刘灵玲惊呆了她的小伙伴们。在获得众多朋友点赞之余,她也很乐于分享自己的“发家致富”经历。“其实,赚钱的方法很简单,就是做家教。这个暑假,我只带了一个班,全班有8个学生,都是高二学生。基本上每周授课3天,每天授课3小时,费用是每人200元一天。如果是课后一对一辅导,就是150元一节课,课时为一个半小时。”

刘灵玲告诉今日女报/凤网记者,自7月8日开始做家教起,截至8月

底暑期结束,除去租房的开销,自己赚得了2万余元。

“其实,自己做家教也是临时有的想法。”刘灵玲说,以前,每到寒暑假,父母也会帮自己请家教补习功课。“我记得,请的大部分家教都是读了两三年大学的学生,由于长时间没有再接触高中课本知识,所以,从自己听课的情况来看,家教老师对讲课的内容都比较生疏。”

高考后,闲暇之余的刘灵玲想到这,突然就有了自己当家教的想法:“当时就想着如果自己当家教绝对比大学生有优势,毕竟自己刚刚高中毕业,知识点都没忘。最重要的是自己高考取得好成绩,考上了好大学,这是个最好的宣传包装点。”

于是,尽管刘灵玲深知家教行情只是每月两三千,但自己依然决定按天收费,价格不低。“我反正只教一个多月,如果很多人嫌价格高,我再降,实在不行,大不了用行情价。”让刘灵玲惊奇的是,就在自己的宣传单贴出去的当晚,就有生意上门了,而且,前来咨询的家长并未讲价,只是核实她的高考真实成绩和个人信

息。

有了生意后,刘灵玲尤其注重口碑。“因为,就算你高考成绩不错,但刚开始总会有家长觉得我太年轻,毕竟,学得好不一定就教得好。”可接触几天后,家长态度开始慢慢转变。“我对他们的孩子真的像亲弟弟妹妹一样,非常负责,比如课程算时间是三个小时,但我几乎都会多上半个小时,有时还会请他们吃午饭,到最后他们都很相信我。”

不过,即便家长放心,刘灵玲依然决定要尽自己最大的努力干好她人生中的首份工作。

为了能让学生尽可能多地抓住知识点并记牢,刘灵玲想出了不少独特有趣的授课方法:“基本上,每天都会根据当天讲授的课程内容来布置作业或考试。为了调动大家的学习积极性,自己会让没有按时完成作业的同学给班里每位同学跑腿带早餐;而考试取得前三名的同学,我会给他们发微信红包。”

既要吧知识点讲得条理清晰、生动有趣,还要随机应变,时刻关注学生的动向。(下转 A05 版)