

星城夜归人：700多名女代驾的双向摆渡

今日女报 / 凤网记者 唐天喜

6月23日，夜幕降临，长沙植物园附近的一家高端餐饮门店外，两个孩子的妈妈张俊美理了理身上的藏青色制服，将发光工牌调整到最显眼的位置，静静等候散场的客人。作为一名女代驾司机，两年里，她见过星城零点的霓虹，接过最远到望城的29公里长单，也在最窘迫的时候，靠手里的方向盘赚来孩子的奶粉钱、家里的房贷。

在长沙，像她这样的女代驾，仅汇聚在“伊人代驾”全女代驾平台的就有700多名，她们穿梭在夜色里，为生活打拼，也为火热的长沙夜经济添上了一抹柔软却坚韧的“她力量”。



6月18日，一名有多年驾龄的娄底女子（右）在咨询代驾平台相关情况。

一碗10元米粉背后的生计

张俊美的代驾之路，是从一碗10元钱的米粉开始的。

此前她和朋友合伙做电商，生意急转直下，公司说散就散。当时，二孩才一岁多，房贷、奶粉钱、生活费压得她喘不过气。最窘迫的一天，她站在粉店门口，微信和支付宝的余额加起来付不起一碗粉钱，只能红着脸找闺蜜转了10元钱。一次，偶然刷短视频看到“伊人代驾”全女子代驾平台时，她立刻动了心：“能直接变现，时间还自由，正好能顾上孩子。”

刚入行的她有点社恐，于是约上两个姐妹抱团跑单。冬天的渔人码头，三个人冻得发抖，守到凌晨三点没接到一单，但第二天又准时出门。“吃得苦中苦，方为人上人。”她们笑着给自己打气，从不敢开口问客人要不要代驾，到后来能大方地迎

上去自我推介，只用了半个月。

她印象最深的是一位做财务工作的女客户。那天，她在湖南省植物园附近的一家餐饮店接单，从万家丽高架一路开，两人聊起女性打拼的不容易时都红了眼。下车前，女客户拍了拍她的手：“妹子，付出总有回报，人不会一直走下坡路的。”这句话，她记到了现在。

同样靠代驾走出低谷的还有“90后”朱成元。大学本科毕业的她原本在融资租赁公司上班，加入代驾平台本只是当个过渡，没想到成了她人生的转折点——在接单时认识了一位彩票行业的客户，对方欣赏她的开朗靠谱，邀她合作经营体彩店。如今她有了自己的小店，但代驾依然是她随时可以回归的“后路”。

“有人觉得女孩子晚上跑代驾辛苦，可比起没钱的难，风吹

雨淋算什么。”朱成元笑着说，她遇到过客户深夜帮她叫好返程车、记下车牌，也遇到过酒醉客户的试探与调侃。两年的代驾生涯，让她看尽人间百态，也更明白：女性握稳自己的方向盘，比什么都踏实。

抱团取暖的女子代驾军团

“我们参加了长沙市妇联‘伊起创业吧’平台的路演，目前拥有700多名女代驾司机。”6月18日，“伊人代驾”平台总经理叶剑告诉今日女报/凤网记者，这群女司机能聚在一起，源于一个打破行业常规的尝试。

“代驾行业一直是男性主导，女司机要和男的拼体力、卷时长、抢订单，本身就不公平。”叶剑是退伍军人出身，搭档徐盛兴从地产行业转型，瞄准了全女子代驾的细分赛道。

在他们看来，代驾是刚需，

女性司机有自己的优势：细心、稳妥，更能满足女性客户、商务宴请的服务需求，也更适合需要灵活就业的女性群体。

这份“公平”，藏在平台的每一条规则里。

没有强制上线时间，没有单量考核，“宝妈”可以等孩子睡了再出门，“上班族”可以周末兼职；代驾费直接打进代驾司机自己的账户，一单一结，不用等平台发薪。

“我们不是来赚代驾司机钱的。”叶剑坦言，平台运营两年至今，账面仍未盈利，股东们一直在咬牙支撑。支撑他们走下去的，是后台几百个司机的账号——背后是几百个家庭，有要养的孩子，有要照顾的老人。最难得的是，平台主动对接长沙热门的餐馆、KTV等门店，并免费分享给所有代驾，“通常是由住在餐厅附近的代驾来维护”。

“女孩帮助女孩”在这里从来不是口号。

平台的司机群里，每天都有人分享点位：“渔人码头今晚包厢满了，附近的姐妹可以过来”“洋湖这家私房菜出大单，大家留意”。跑在前面的老司机，会毫无保留地把自己的接单经验和优质餐厅资源分享给新人。张俊美就常把自家附近的点位发在群里：“一个人赚不完所有钱，越多姐妹知道这个平台，大家的单才会越多。”

为了匹配中高端客户的需求，所有代驾都要接受空姐标准的礼仪培训：开车门要护车顶，递钥匙要用双手，上车先问空调温度合不合适，下车主动提醒带好随身物品……细致的服务打出了口碑，越来越多的客户选择找女代驾，或是给妻子、女同事预约女代驾服务。

“00后”女大学生：把湖湘非遗“戴”在指尖

今日女报 / 凤网记者 唐天喜

晌午时分，长沙文和友永街街的复古招牌在日光里透着鲜活的烟火气，4楼的穿戴甲摊位前，几名年轻姑娘正围着展架挑选款式，24岁的摊主李馨拿起一枚印着纤细字符的甲片，轻声讲解纹样里藏着的江永女书密码。

方寸甲片不过指甲盖大小，却盛满了这位湖南女子学院毕业生和一群在校大学生小伙伴的创业野心：让湖湘非遗变成能“戴”在指尖的潮流好物。

从校园野摊到进驻长沙文和友

“我创业的想法是在大二那年兴起的。”6月23日，李馨告诉今日女报/凤网记者。当时，正就读于湖南女子学院电子商务专业的她，参加了学校的首届SYB创业培训，还和同学在课余做起小买卖，这段经历让她对商业运营产生了浓厚兴趣。

毕业后，李馨留校任职于学校产教融合与创新创业教育指导中心，常年浸润在双创氛围中，又恰逢企业进校洽谈合作。凭借对美业前景的精准判断和自身的创业意愿，在中心老师的指导下，她牵头落地了校企合作穿戴甲项目，“我们团队成员80%是本校在读大学生”。

项目采用阶梯性股权激励模式：企业出资、学校提供平台资源、李馨带领学生团队以人力入股，持股比例随团队业绩逐步提升。

可起步之路远比想象中艰难。最初团队只制作售卖普通

穿戴甲，款式同质化严重，市场陷入低价内卷，销量始终惨淡。李馨带着团队守在校内野摊、城市市集做实地调研，看着往来顾客拿起又放下的同款甲片，她更加笃定：没有特色的产品走不远。

蹲过深夜的路灯，记过厚厚的顾客反馈台账，李馨最终找准差异化发展路线——将非遗文化融入穿戴甲设计，打造“戴在指尖上的非遗”。

方向一转，市场局面迅速打开。她们推出9.9元体验卡撬动校园市场，凭借优质口碑实现客户裂变，一个月内团队就从3人扩充至10人；业务从校园野摊、市集活动起步，逐渐被各大品牌主动邀请参展，用户数量从1人增长至近万人。

成功入驻文和友，更是团队靠实力打破行业偏见的有力佐证。此前文和友曾引进过穿戴甲商户，因产品同质化、销量低迷最终撤场，商圈

对该品类经营并不看好。李馨通过市集结识了文和友入驻摊主，得知商圈有少量空位招商后，主动争取到2026年春季市集运营资格，双方约定以春节期间的真实销售业绩作为正式合作的考核依据。

试运营的一个月里，李馨和学生团队轮班值守，从上午11点忙碌至深夜闭店。每有顾客驻足咨询，她们不仅介绍款式特点，更细致讲解甲片纹样承载的非遗故事。复古的商圈场景，搭配兼具颜值与文化内核的非遗甲片，精准契合了游客的消费偏好。最终，团队以

日均销售额破千元的优异成绩，顺利拿下文和友正式入驻资格。

指尖非遗潮品获外宾点赞

在文和友的摊位上，主展区整齐陈列着女书、苗绣、扎染等非遗系列穿戴甲，侧边展区则摆放日常风格款式。产品定价分层清晰，普通款69.9元、高端非遗款199元，不少顾客先是被精致颜值吸引，听完纹样背后的文化故事后果断下单。

李馨团队并非简单照搬非遗传统纹样，而是提取核心文化元素进行二次原创设计。以核心的江永女书系列为例，传统的字符经过重新解构设计，既保留古老字形的文化内核，又融入阳光舒展的现代造型感，搭配描银、真贝壳镶嵌等精细工艺，让古老非遗文字在指尖焕发全新生机。除江永女书系列外，团队还打造了“千里江山图”等国风系列产品，将中式传统美学浓缩于方寸甲片之上。

“以前纯人工设计一款美甲款式需要2天，现在依托AI技术助力，2小时就能完成一款原创款式设计。”李馨介绍，团队搭建了专属非遗数字素材库，收纳所有二次原创的纹样素材，结合AI设计工具快速生成设计方案，不仅大幅缩短设计周期，还能高效响应顾客的个性化定制需求。

今年4月，莫桑比克总统夫人访湘期间，李馨团队的非遗穿戴甲项目作为学校特色双创项目参与参访展示。莫桑比克总统夫人拿起甲片仔细端详，详细询问各类纹样的文化寓意，李馨逐一讲解“千里江山图”等国风纹样的设计内涵，介绍产品是东方美学与传统非遗文化的创新融合。体验试戴后，莫桑比克总统夫人盛赞其为“生动的中国文化输出”，临走前还主动与李馨拥抱，表示要将这份饱含东方女性温度的指尖艺术品带回本国。



李馨（左）经常和团队小伙伴一起出摊。