

如果你爱他,让他去义乌,创业打拼新的天地 如果你恨他,让他去义乌,在反复质疑中迷失 大厂裸辞去义乌



本
报
专
刊

2023年,在义乌的人感受到了一股新潮流:不少从互联网大厂、世界500强企业裸辞而来的年轻人,都涌入了“世界工厂”义乌,他们的目标是考察、创业。

这些年轻人的数量,官方无从统计,但在社交平台,“大厂裸辞,义乌创业”的帖子如雨后春笋一般出现,这个标签已成为新的流量密码。#在义乌的创业有多简单#、#小伙来义乌创业目标赚一个亿#……涉及“义乌创业”的关键词,频频登上热搜。

在就业压力增大等充满不确定性的当下,放弃看似体面的工作,“奔往”义乌找不确定的商机,是为了什么?在“遍地是钱”的义乌,创业真那么容易吗?

前互联网人跑去创业 夜夜焦虑身心俱疲

谈到义乌,首先想到的是被称为“世界超市”的义乌国际商贸城,在这个堪称“巨无霸”的小商品世界里,如果你每天逛8小时,每个商铺停留3分钟,走完整个商贸城,需要1年零5个月。这里也成为很多大厂裸辞的年轻人来到义乌的第一站。

今年6月,叨叨(化名)在义乌待了一周,每天必逛的就是义乌国际商贸城,像是打开新世界的大门:防晒帽的成本价2元、空气循环扇20元、应援灯棒也只要2元……

叨叨有5年的互联网大厂运营经验,曾主导过几个百万级项目,裸辞后,直奔义乌考察,探索创业,最终,在看厂选品后,选中了日用品,走薄利多销的路线。

本以为自己的素质和能力还不错,但创业后她才发现认知和能力与需求的差距到底有多大。“当年项目的成功,不过是依赖大平台的资源和模式,我或许只是天时地利人和中的最小因素罢了。”

回忆在义乌的日子,叨叨每天周转在货品、工厂和饭局之间。朋友负责攒局,在供应链上发力,叨叨主要在选品和内容下功夫。

“选品”“内容”看似轻飘飘的四个字,成为叨叨痛苦的源头。“里面学问和规则多得很,一边学一边做,有种无头苍蝇乱撞、大门紧闭的感觉。”新鲜感过后,无从下手和难以推进的痛苦随之而来。

叨叨形容自己夜夜焦虑,嗷嗷想哭,反复质疑自己适不适合创业。“创业的过程是推倒打工人思维模式的过程,创业的每一个重建过程,似乎都是坎儿。”

“创业付出的时间和精力比打工高得多,收入不稳定,一摆烂就什么都没了。”叨叨开始怀念打工拿月薪、带薪摸鱼的幸福时光。

8月初,叨叨裸辞3个月,和朋友合伙创业2个月之后,她正式宣布要靠存款活一段时间,“身体和心理状态不佳,打算暂停一下,重找生活秩序,恢复运动和饮食健康。”

像叨叨一样的人有很多,他们选择在义乌考察几个月,无论是否找到了商机,都离开了这个地方,而后的日子不得而知。

在义乌长大的“创二代” 质疑自己“只是卖货而已”

经历留学回国、大厂裸辞后,从小在义乌长大的黄谦谦成为了一名“创二代”,但是她谦虚地称只做点“小生意”,“因为血液里流淌着创业DNA。”她说,父母守着义乌国际商贸城做纽扣电池已经三十年了。

从互联网教育到电商平台,虽是跨界,黄谦谦仍然满怀信心。“义乌的整个外贸形式非常传统,一些产业需要升级转型。”黄谦谦抱着帮家里的工厂做品牌的想法回到义乌,但想象很丰满,现实很骨感。

黄谦谦发现做品牌需要投入大量的钱和精力,而在义乌,绝大部分老板赚到钱后,大都开始安于现状。

在大厂时,黄谦谦是名副其实的卷王,习惯了高投入后的快速回报。回义乌一年,她感觉不仅没了投入试错的机会,也适应不了缓慢的工作节奏,“在义乌做生意的逻辑主打一个时间长。”

黄谦谦发觉自己对于事业的追求和义乌的氛围背道而驰。在这样的落差下,她也怀疑自己做的事情没有意义,“只是卖货而已。”

在迷茫中,她记录下自己的新思考,一篇《如何找到靠谱的源头厂家》在社交平台爆火后,她看到了方向。黄谦谦转变想法,凭借在义乌长大的天然优势,一边沉下心来做生意搞电商,一边在社交平台分享在义乌赚钱有啥信息差、义乌创业如何避坑等干货,成为部分年轻人来到义乌的“向导”。

黄谦谦说,像她一样的95后年轻人,毕业之后,被互联网大厂的光环所吸引,一窝蜂地涌去互联网,但达不到预期的成绩,就会重新开始思考“自己到底要做什么”,创业或许是人生中不错的尝试,即便迷茫,也是给了自己书写新故事的机会,她开玩笑地说:“如果你爱他送他去义乌创业,如果你恨他,也可以送他去义乌创业。”

义乌营商环境好货源足 成功的前辈这样支招

楼盛(化名)在升职的那天,提交了离职报告,宣布裸辞。

回想起在车企做销售的两年,日常996,晚饭吃成了夜宵,谈单、下定、试驾、复盘……人一直在连轴转。

“辛苦不是最可怕的,可怕的是内耗。”楼盛说,如果当天没有成交量就会有压力,两三天没出单就很焦虑。“我不愿意在大厂做一颗小小的螺丝钉,更想为自己的梦想打拼,做自己的老板。”

2022年,他和同事阿美一起创业,目标是一家新能源汽车改装店。选择“落户”义乌,是看中了义乌广阔的市场和营商环境。

找投资人、找场地、定风格……经过近一年的筹备,这家有精准的产品及定位、飘着咖啡香味的汽车改装店落地了。

“在义乌谈钱根本不羞耻,这是一座包容的城市,营商环境很好,在这里创业会获得支持、尊重和认可。”楼盛说,对于年轻创业者非常友好的是,义乌拥有更方便和便宜的货源。他举例说,自己在义乌找到了一家专门做座椅打孔的厂家,这是一些大城市都没有办法找到的。

面对这股“大厂裸辞,义乌创业”的风潮,楼盛觉得是一个时代心态的改变。“大厂也像铁饭碗,是可以卷也可以苟着的地方,但当初愿意去大厂的年轻人都是有拼劲儿的一群人,做了两三年之后,他们还是选择做自己。”

“大厂裸辞,义乌创业”的年轻人并不是今年才有。席涛已经在义乌创业8年,是最早一批从大厂裸辞,去义乌创业的年轻人。

2015年,席涛从工作了近8年的公司辞职。两个年头后,成立了“微冠科技”,主要为客户提供抖音、腾讯等广告产品,近些年还自主设计研发了“数字人”用于直播。

作为老前辈,他为今天的年轻人支招:“如果从大厂出来,有一定的销售能力,想在义乌生存是非常容易的。义乌适合生存,也适合创业,但前提就是你的产品要好,理念要好。在义乌创业的年轻人,在手头有资源和积累的基础上,也需要有兴趣和目标。”



本版图片据视觉中国