

## 新鮮人就業！文組生不當 35K 上班族、IG 代購月收上看 8 萬

開心迎接畢業季，「九年級生」準備踏出校園了，他們計畫做什麼呢？有文組生拒當朝九晚五白領族，從事 IG 代購，月淨利上看八萬；也有先選擇休學，認為經歷勝文憑，「我的時間要做喜歡的事」。

高中就讀設計科、畢業於文藻外語大學英文系的連小姐，獨自經營精品代購事業，兩年間粉絲數從 0 成長至 9000，每月平均淨利達 6 至 8 萬元，成功翻轉過去 35K 月薪的上班族人生。

初入社會時，連小姐曾在咖啡廳打工，也任職於管顧公司，擔任政府補助專案的業務顧問，月薪皆不到 4 萬。受限於收入與對辦公室工作的排斥，讓她決心創業，結合興趣與專長，開創自己的事業。

準備 40 萬元創業基金後，連小姐善用設計背景與流行敏銳度，自行設計品牌視覺、拍攝修圖，經營帳號，並透過抽獎活動與廣告投放，在創業第 2 個月即達成淨利 4 萬元，逐步建立穩定營收，收入也超越以往的正職工作。

然而，高收入的背後也伴隨高強度勞力與壓力，連小姐坦言創業成功的關鍵在於吃苦耐勞，代購並不像外界想像中的輕鬆，「出國帶貨時每天都像打仗，炎夏會中暑、寒冬則刺骨難耐，每天走到腳痛，腳底常因過度行走長出水泡。」為即時回應顧客提問，她曾在最忙碌時一整天僅睡不到 30 分鐘，靠意志力撐住每一筆訂單。

目前從高雄北漂至台北生活的她，每月租屋支出約 1.6 萬元。她表示，只要不過度消費或頻繁聚會，每月可穩定存下 2 至 3 萬元。連小姐也透露，努力工作的動力，是希望有朝一日能實現擁有跑車的夢想。對於創業經驗，她認為：「文組女生的出路常被低估，但只要願意學習、勇於嘗試，就有機會靠自己創造價值。」

21 歲的「邦邦」，工商管理系大三就主動休學，決定先累積職場經歷再回學校拿文憑。目前在電視台擔任工讀生，月賺 2 萬元，另外手上還有餐廳工讀、演唱會活動人員的工作來增加收入。

# 文藻外語大學公共關係室剪報表格

資料來源：經濟日報(2)

日期：114年06月09日

邦邦說現在的時代，經歷等於競爭力，考量自己念的不是名校，系所也不是最夯的理工組，即使畢業也未必找到理想工作，不如先提前進入職場探索出個人興趣，還能在履歷填上工作經驗，也是加分！而且外面到處缺工，工作很好找，汰換速度快，只要不合適就隨時換，沒有包袱，在職場勇於嚐試「我的時間要做更喜歡的事」。

曾經是補習班老師的邦邦，因為不喜歡主管的教學方式，因此做了兩個月便主動求去。她說，雖然家人不贊成辦休學，但有想法作自己的邦邦認為，對於 Z 世代而言，累積年資沒有太大意義，只要不合適立刻離職，才是不浪費自己時間的最佳作法。

同為 21 歲，現就讀北商大企管系的林同學，也已為自己的未來擬定明確藍圖，他希望在大四實習期間，進入企業管理顧問或行銷產業磨練，為畢業後進入顧問業鋪路。

林同學對數位行銷深感興趣，已考取 GA (Google Analytics) 證照，並具備投放廣告後台操作與數據分析能力。為了隨時掌握最新流行趨勢，他也主動追蹤行銷、AI 應用領域的知識型網紅，建立個人的學習地圖。

除了網路資源，他的「學習秘密武器」是 ChatGPT。林同學會針對不同任務，設計精準指令 (Prompt)，引導 AI 協助進行英文練習、網站內容製作、工作時程規劃與資料統整。他表示：「ChatGPT 是我最可靠的學伴，陪我完成不少跨領域專案。」

為了減輕家計壓力，林同學與家人同住，半工半讀支應生活費。過去兩年半，他靠擔任會計家教，每月收入約一萬元。他也在「彈性學習」課程中擔任助教，協助學弟妹複習課程與撰寫筆記教材。「教學最大的收穫，是學會如何把複雜內容，用簡單邏輯講清楚，這對未來做顧問其實很重要。」

儘管目前仍在學中，林同學已積極為職涯做準備。他期望未來能進入顧問產業，發揮數據分析與溝通能力，協助企業解決實際問題。他說：「我相信累積就是競爭力，就從現在開始，一步步打底。」