

解锁就业新赛道 “职业新鲜人”风生水起

市场观察

近年来,随着消费市场不断推陈出新,各类新兴职业如雨后春笋般涌现,在漳州同样如此,消费新业态和新模式为新职业的诞生提供了肥沃的土壤。这些突破传统职业框架的新生代从业者,被形象地称为“职业新鲜人”。他们都在各自的领域里,以独特的职业身份,满足着消费者日益多样化的需求。

新需求带动新职业

近日,在漳州瑞宠K9驯犬基地,训犬师郭瑞宾正与一只边牧犬进行“指令强化训练”。这只曾因“拆家”屡遭投诉的宠物犬,如今已能准确执行“坐”“卧”“等待”等动作。

“现代养宠人不再满足于基础喂养,他们渴望与宠物建立更深层的情感联结。对于家庭宠物狗而言,我们提供上门服务,教会主人如何与狗沟通,同时,提供‘日托寄训’,上门‘接’狗来基地‘社交’等服务。基地以寄养和教学相结合的方式,对狗进行社会化训练。”郭瑞宾也是该基地的负责人,他告诉记者,多年前他捕捉到宠物经济升级的契机——漳州宠物犬数量激增,专业训犬服务却长期处于空白,他果断转型成为训犬师。“我的工作就是帮助狗和主人建立更好的沟通与信任,让更多人读懂‘狗的语言’。”郭瑞宾说。

需求升级催生职业裂变的逻辑,在漳州古城的老街巷里同样得到印证。近日,探店博主林盈珏的镜头对准了一家传统卤面老店,蒸腾的热气中,她用稳定器记录着师傅浇汤的精准手势。“如今,消费群体需要‘可视化’的决策依据。在小红书等平台每月新增的探店笔记中,

越来越多聚焦于‘古早味’等细分领域,折射出年轻群体对在地文化的深度探索需求。希望通过我的努力,让更多人发现漳州的美食宝藏,也为这些小店带来更多的客流量。”林盈珏笑着说。据悉,眼下她的探店视频和文章也在网络上迅速走红,吸引了大量粉丝的关注。

据了解,近日,人力资源社会保障部发布公示,拟新增跨境电商运营管理师、无人机群飞行规划员等17个新职业。早在去年,人力资源社会保障部、国家市场监督管理总局、国家统计局便联合发布新一批新职业信息,其中包括生物工程技术人员等19个新职业、生活服务体验员等28个新工种。这意味着大量探店博主成为官方认可的“生活服务体验员”。

这种需求重构同样发生在心理疗愈空间。在位于漳州古城的一家心理疗愈空间内,心理疗愈师周瑾刚举办了一场沙龙。在她的面前,摆放着她的心理学小工具“欧卡”,听众紧绷的肩线逐渐松弛。“声音是潜意识的语言。”周瑾用她独特的疗愈方式,为无数困在亲子、伴侣、家庭、职场等关系的情绪迷宫中的人点亮了出口,她解释道,“如今,人们生活压力大,常常会在顾及工作、伴侣、孩子、家人之外忘了自己。这个小工具可以陪伴陌

生参与者快速来到当下,也可以让大家在活动中得以自我照见,跟随着自己的潜意识,触达自己。”

专业技能夯实基础

记者在采访中了解到,这些选择转行或兼职的“职业新鲜人”,虽然职业发展前景尚不明朗,但他们都在摸索中坚定前行。

新兴职业的光鲜表象下,是实操壁垒的悄然构筑。为掌握正向训练法,郭瑞宾每天早上7时便开始工作,与20只不同品种的大类进行实操。他不断总结经验,根据不同狗的性格和问题,制定个性化的训练方案。他深知只有具备专业的技能,才能赢得客户的信任。“常有客户带‘难懂’的狗来咨询,这要求我们必须精通动物心理学。”他翻开厚实的训练日志,每只犬的习性特征、进步曲线都记录在案。

陪诊师吴悦的服务档期排到了下个月。在陪伴过程中,她详细了解医院的科室分布和就诊流程,自己整理归纳了涵盖漳州多家三甲医院的信息,标注着每个科室的等候时长、医生诊断强项、检查禁忌等内容,为患者提供准确的指引。“为了提高效率,我也需要在陪诊过程中多了解医学知识和就诊程序。看到患者们在我的陪伴下顺

利就医,我感到自己的工作很有意义。”吴悦说。

共情的背后,是周瑾对自己的“情感容器”修炼。为了掌握专业的心理学知识,她参加了专业的培训课程,涵盖催眠、潜意识、正念等主题,结合理论、实践与实际应用场景,提升系统性认知与技能。她会根据客户的需求,制定个性化的心理疗愈方案。采访中,周瑾的手机不断弹出客户的咨询消息,她告诉记者,“这提醒着我,有无数灵魂正在寻找共鸣的频率。”

新职业是需求升级与专业进化碰撞出的火花。如今,越来越多的人凭借新兴技能,在传统与创新的碰撞中精准锚定人生坐标,书写着属于自己的职业篇章。不过,这些新职业在为经济发展注入新活力的同时,也带来了诸多法律层面的新问题。

对此,福建泾渭明律师事务所律师蔡丁馨指出,新职业的涌现是社会发展必然趋势,但目前多数新职业服务通过互联网平台点对点交易,缺乏合同约束和平台监管。针对新兴职业领域面临的监管滞后挑战,可以通过立法完善、技术赋能及多方协同治理,构建“准入有门槛、运营有规范、权益有保障”的治理体系,保护从业者和消费者双方的合法权益。

■本报记者 王心如 文/图

小票根带动大消费——

漳州开启消费场景联动模式

演唱会门票成为酒店入住的敲门砖、电影票成为购物中心的折扣券……时下,一种以票根为纽带的新型消费模式——“票根经济”正在全国各地兴起。在漳州,这一模式同样火热。一张小小的票根正在突破传统消费场景的边界,串联起景区、酒店、商超等多元业态,构建起跨行业的消费生态圈,为漳州消费市场注入新活力。

票根+文旅 演唱会门票变身全城通票

在刚过去不久的“五一”假期,一场时光Classic演唱会吸引了全国各地的歌迷来到漳州。为了抓住这波流量,不少漳州商家将演唱会门票打造成“消费通行证”,推出了一系列诱人的联动优惠。如凭该场演唱会门票预订入住片仔癀温泉酒店即可享受房价立减200元的优惠;入住漳州宾馆可免费享受房型升级的福利。这既为歌迷们带来了更加优质的旅游消费体验,也让漳州商家们成功承接了演唱会的客流红利。

事实上,早在去年,漳州就已开始探索“票根+”营销模式。在去年12月举办的2024星声视界群星演唱会期间,平和高峰谷、龙海蜗牛村、华安官畲等景区推出了持演唱会门票至

景区可免首道门票的优惠政策。去年“五一”举办的花样漳州啤酒之夜群星演唱会期间,凭演唱会门票到漳州宾馆威尼斯西餐厅享受自助午/晚餐7.5折优惠,到漳州凌波云谷君澜酒店用餐可享受8.8折优惠等。据统计,该场演唱会带动了超8000万元的消费,其中少不了“票根+”营销模式的功劳。

看似简单的“票根经济”,实则蕴含着巨大的市场潜力。那么,“票根经济”为何能够迅速兴起呢?闽南师范大学商学院市场营销教研室副教授卢金荣认为,从消费者的角度来看,传统票务被赋予额外的价值属性后,为消费者创造了“一票多用”的复合价值。这可使消费者切实感受到实惠,从而有效刺激其消费意愿。对商家而言,这种模式打破了商家单打独斗的传统营销困局,开辟了全新的获客渠道,通过跨行业合作构建票根经济体系,商家能够触达原本难以覆盖的潜在客户群体。可见,多重因素叠加致使“票根+”营销模式获得了消费者和商家的认可。

票根+零售 电影票根解锁隐藏福利

“票根经济”的热潮正从文旅市场向零售领域延伸。记者走访后发

现,端午假期,漳州梦城万达广场和漳州龙文吾悦广场不约而同地玩起了“票根增值”的新花样。

在漳州梦城万达广场,一张电影票相当于多家门店的体验券。在OK炸鸡、大丰收等餐饮店,使用电影票进店任意消费即可兑换一份小菜或者饮品;在屈臣氏可以免费兑换小包纸巾一份;在三星体验店可享受免费贴膜一次;在名创优品可免费兑换DIY簪花发饰;在“跳跳方块”室内游乐场消费可享9.5折优惠。

在漳州龙文吾悦广场,电影票的价值继续升级。消费者凭票到“夹派”可以领取10枚游戏币,到“泰迪熊”可特价19.9元购买一节价值128元的书法、画画、舞蹈、主持等课程,到“嘻鸭涂”可以19.9元的特价购买30分钟体验,到“JOY MARK”可享60元500币的优惠。

“按照这个活动清单玩下来,一天的吃喝玩乐全部被安排了,还能省下不少钱,真的很不错。”刚在万达影城看完电影准备选择餐厅吃饭的消费者汤琴如是说。如其所言,“票根经济”正在重新定义城市消费的新玩法,让每一张票根都物超所值。

那么,商家应如何进一步挖掘票根经济的潜力呢?卢金荣也给出了建议。他认为,商家可以深度挖掘在地



在漳州万达广场,凭电影票可以解锁商场内不少“隐藏福利”。

文化资源,打造特色票根IP。如将漳州特色景点门票设计成可拼装式立体票根,这样一来,门票也是一种特色纪念品;在木偶戏、歌仔戏等传统演出门票中附带非遗体验券,观众可凭票根预约非遗工匠的体验课程,丰富文化体验。当然,更前沿的探索是打造“漳州票根元宇宙”,将土楼、水仙花等标志性元素设计成系列数字票根,通过元宇宙平台发行,吸引年轻收藏爱好者参与。

■本报记者 闫锴 文/图

协办单位

漳州农商银行

最高可贷500万元

信易微贷

无需抵押 方式简便

贷款对象

小型、微型企业(含小微企业主)、个体工商户、农户。营业执照注册需满半年。

500万元

最高可贷

一年

贷款期限

5%

年利率(单利)低至

漳州农商银行

漳州农商银行

漳州农商银行

漳州农商银行

漳州农商银行

城芯热土 未来可期

漳州市中心城区 2025年拟出让地块 火热招商中

漳州市土地收购储备中心 漳州土地开发服务集团

招商热线:0596 390 8888

价格之窗 漳州市发改委 联办						
采价日期:6月3日 9:00-11:00 计量单位:元/500克						
品名	新华都	大润发	沃尔玛	延通市场	北桥市场	东岳市场
绿豆	6.58	5.98	6.99	6.00	7.00	6.00
猪精瘦肉	12.98	16.80	17.99	20.00	20.00	18.00
带皮后腿肉	7.98	8.80	9.99	12.00	12.00	12.00
排骨	21.98	31.90	28.99	32.00	30.00	30.00
牛腱子肉	43.80	58.30	39.90★	45.00	45.00	45.00
牛腩	34.80	53.30	39.90	45.00	40.00	45.00
白条鸡	8.98	22.00	16.90	12.00	12.00	12.00
鸡场蛋	3.99	3.68	6.63	5.00	6.00	5.00
鸭蛋	5.98	5.98	19.80	6.00	7.00	6.00
冻带鱼	15.98	8.90	19.90	23.00	22.00	22.00
草鱼	11.98	13.80	11.99	10.00	10.00	10.00
白鲫鱼	19.98	19.90	19.80	13.00	15.00	13.00
芹菜	6.33	5.58	8.99	5.00	5.00	6.50
黄瓜	0.99★	1.98	2.99	3.00	3.00	2.50
萝卜	1.58	1.98	3.29	2.50	2.50	2.00
茄子	0.99	1.59	4.99	4.50	4.50	4.00
大白菜	0.99★	1.98	4.99	2.50	2.50	2.00
上海青	2.58	3.58	2.19	3.50	3.50	3.50
空心菜	3.98	1.99	5.99	3.50	4.50	3.50
西红柿	2.98	3.98	4.99	4.50	4.50	4.50
胡萝卜	2.58	2.98	2.99	3.00	3.00	3.00
花菜	3.98	4.98	3.99	3.00	3.50	4.50
油菜	1.58	4.98	3.99	4.00	4.00	4.00
富士苹果	7.98	6.90	6.99	8.00	8.00	8.00
鸭梨	3.58	5.98	5.99	6.00	6.00	6.00

(漳州市发改委提供)

备注:标注*为促销价格,以上信息仅供参考。更多市场行情请登录“漳州菜篮子” <http://www.zzcclz.com>

兴业银行漳州分行: 开展反诈宣传活动

本报讯(记者 闫锴 通讯员 柯雪娇)近日,在人民银行漳州市分行支付结算科、市反诈中心的指导下,兴业银行漳州分行举办“智慧反诈,让财富更从容”主题反诈宣传活动。

活动现场,兴业银行工作人员通过设立咨询台、摆放宣传展板、发放宣传资料、播放视频等方式,向到场客户展示了不法分子如何通过虚构“专家”人设,提供虚假理财产品、投资项目,承诺保本高息等套路骗

取受害人资金。市反诈骗中心干警则是现场解析了“杀猪盘”、虚假投资理财等针对高净值人群的常见电信网络诈骗类型,并教授了实用的防骗技巧,让客户对电信网络诈骗有了更加全面和深入的认识。

据介绍,兴业银行漳州分行将以此此次活动为契机,不断夯实反诈宣传阵地,持续提升客户反诈意识和自我保护能力,以实际行动守护群众财产安全。

邮储银行东山县支行: 举办战略合作签约仪式

本报讯(记者 闫锴 通讯员 陈淑惠)近日,邮储银行东山县支行与东山县工商业联合会共同举办了邮储战略合作签约仪式。此次签约聚焦科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融五大领域,旨在促进科技、产业、金融的良性循环,助力东山县民营经济迈向高质量发展新征程。

据介绍,此次签约是邮储银行东山县支行与东山县民营企业深化合作的开端。未来,双方将建立常态化沟通协调机制,共同探索金融服务民营经济的新模式、新路径,不断丰富金融产品和服务供给。邮储银行东山县支行将加大资源投入,优化内部业务流程,确保金融服务精

准对接企业需求,为东山县民营经济高质量发展贡献力量。

据悉,近年来,邮储银行东山县支行积极响应国家政策,将金融服务实体经济作为重要使命,充分发挥自身在金融领域的专业优势。围绕科技金融,助力高新技术企业突破研发资金瓶颈;在绿色金融方面,支持环保型民营企业发展,推动区域绿色产业崛起;通过普惠金融,降低小微企业融资门槛,扩大金融服务覆盖面;针对养老金融,为涉老民营企业提供专项金融服务,推动养老产业发展;利用数字金融,提升金融服务效率,为民营企业提供便捷、高效的金融产品。

榴莲大量上市 价格跌入“2字头”

眼下,又到了榴莲成熟上市的季节,漳州水果市场掀起一阵“榴莲旋风”。近日,记者走访市区多家大型商超与水果店后发现,相比刚上市时动辄四五十元的价格,榴莲价格几乎“腰斩”。

在记得你(北桥店)水果店,金灿灿的榴莲堆砌成小山,价格标签上醒目地标注“27.9元/斤”,不时有消费者驻足挑选。“最近榴莲价格比上周又降了。”消费者刘悦正在选购榴莲,她告诉记者,“前一段时间榴莲价格比较高。现在价格太亲民了,基本上

每斤只要二十几元。”

记者观察到,不少有售卖榴莲的水果店还设置了榴莲专区,配备开壳等服务。“每个榴莲的重量有五六斤,但能开出几房果肉还得看运气。”在果唯伊水果超市,导购员陈女士边整理货架边介绍道,“现在榴莲果肉糖度高,品质完全有保证。”

农业农村部全国农产品批发市场价格指数系统显示,进入5月以来,榴莲品类全国批发均价连日下降。价格走低,也让消费者的消费行为悄然生变。消费者杨舒予向记者展示其购物车:

“以前买榴莲舍不得买整颗,现在趁着便宜囤了两颗,准备自制榴莲千层和水激凌。”雨露空间(彩虹桥店)的导购员杨女士告诉记者,“年轻群体成为榴莲的消费主力军。他们更愿意尝试新吃法,也因此带动了榴莲周边产品的销售。”

除了线下实体店,线上渠道也同步掀起“榴莲普惠”浪潮。美团优选3至4斤装泰国金枕榴莲售价89元;月初到家小程序的金尧猫榴莲,7斤仅需209元;大润发优鲜小程序推出的金枕榴莲5斤仅需139.5元,目前显示已售罄……不难看出,“即时需求”

■本报记者 王心如