

放弃过万元月薪，吃过亏、赔过本 35岁重庆美女 废品圈淘金记



爱画画，把生活过成诗。

当面容秀丽、身材窈窕的曾雪娇出现在眼前的时候，任谁也无法把她和“收废品”联系到一起。

实际上，今年是曾雪娇进入废品行业的第7年。她的这份事业，从“徒手拣垃圾、单手扛麻袋”起步，到如今拥抱互联网驶入行业新兴赛道。

她曾在网上直播废品知识时，被网友称为“废品西施”。她的故事，要从放弃过万元月薪、转行收废品的那一刻说起……

01 放弃过万元月薪，转行收废品

大家喜欢称呼35岁的曾雪娇为“娇姐”，不管她妆容和衣着多么精致，也不妨碍她抬起40多斤设备时的利落。这份力气和干劲，是她闯荡废品行业7年多练就的。

2011年，娇姐22岁，大学刚毕业。学室内设计她没有选择与自己专业对口的工作，而是找了一份银行信用卡销售工作，底薪每月2000元。她凭借一股子冲劲，业绩渐渐做到了部门的第一名，工资也由2000元慢慢升到8000元左右。

随后的几年里，娇姐从银行销售行业跳槽到IT公司。跨行业的她，比谁都要努力。随着时间和经验的累积，2017年，她的工资也从最初的每月几千元上升到了万余元。

“收入是很好，但是我在2013年结了婚有了儿子，陪伴家人的时间太少了。”2017年3月，娇姐家里装修房子，在面对一大堆装修废料时，她选择拉到废品站去卖。让她想不到的是，这些本来要扔进垃圾桶的废料，竟然卖了一百多元。

往后一有时间，娇姐时不时就去收废品的门市里打听收货价和出货价，跟这些收废品的老板们聊天，“我那时候觉得这个行业真的不错，就想辞职做这个，但是长辈们都觉得我疯了。”

为了让家里人同意她辞职，她用了一周的时间来实验——骑着三轮车，穿梭在各个小区里收集废品。凭借着过人的销售头脑，这一周她净赚了万余元。

02 人行时几次亏损，打造APP失败告终

娇姐是个行动派，辞职以后，她便在南岸区峡口镇附近租了一个厂房，专心收起了废品。

“那会我儿子虫虫3岁多，经常坐在我收废品的三轮车厢里和我一起，我心里还是挺幸福的。”娇姐半眯着眼，回忆道。

然而收废品行业并没有想象中简单，娇姐入行不久就栽了跟头。那次她收了几百公斤的水管，每公斤按4.5元核算的，但最后卖出去的时候，因为水管里有铁丝，最后只能当作废料卖，按每公斤1.5元出售，亏了不少。

水管事件发生后不久，娇姐又吃了一次大亏。回收时，她按照铜的价格收了几吨货，直到出货时，才知道这是一批镀铜的铁，最终亏损了万余元。

自那以后，娇姐开始恶补废料成分知识，加上老公陈先生也加入进来一起干事业，废品站的生意逐渐步入正轨。

“因为我在软件公司工作过，我在2018年就想用互联网模式管理废品站，突破传统。”2020年，娇姐投入了大笔钱，请专业团队打造了一款回收APP，然而鲜少有人问津。

娇姐曾尝试通过直播的方式推广APP，然而不少年轻网友对废品行业产生兴趣，也有网友称她为“废品西施”，却都对下载使用APP提不上劲。

“我挫败感很强，也迷茫过，但是我还没在这个行业里闯出一片天，怎么可能放弃。”娇姐说道。

03 借用科技助力，走入行业新兴赛道

2022年，娇姐偶然接到一个为企业进行废品处置的单子。嗅觉敏锐的她发现，重庆大大小小的企业，都有相应的需求。她将思路与同龄的创业者汪冬交流，二人均认为这一块前景很大，但绝不能固守传统的思路，必须借用科技助力。

随后，二人创办了水舟科技有限公司，组建团队自主研发了系统化的处置软件，并获得多个相关专利。自此，除了能为企业进行废品处置之外，还能提供资产清算、资产盘点等服务。

随着业务赛道的拓宽，厂房里堆叠的不再是常见的生活废品，而是各类报废处理后的电子元件。

娇姐的未来发展思路也很明确：一方面，如今全国十几个省市都有加盟合作的公司，继续拓展这一版块；另一方面，研发AI技术运用于固定资产管理的可行性，进一步拥抱智慧化发展。

记者发现，抛开工作中铁血的一面，生活中的娇姐其实也很“娇”——爱化妆、爱打扮，自学了画画、书法和瑜伽；她的微信签名也写道：“女人要为自己而美，要把生活过成诗。”

重庆晚报-厢遇首席记者 王薇文 记者 郎建荣/摄 实习生 毕钰蓝



在厂区里整理报废电子元件