

哪儿是电竞选手的“下半场”?

平均职业生涯不到三年,直播平台竞争激烈,职业电竞选手退役后何去何从?近日,电竞陪练平台比心宣布推出电竞“降落伞计划”,通过开设“电竞降落伞”专区,提供流量支持,帮助退役职业选手实现就业“软着陆”。据悉,已有30多位顶级联赛退役选手入驻比心。

平均退役年龄仅为24岁

根据人社部2019年发布的《新职业——电子竞技员就业景气现状分析报告》,我国正在运营的电子竞技战队(含俱乐部)多达5000余家,电子竞技职业选手约10万人,还有大批量半职业、业余电子竞技选手活跃在各种中小规模电子竞技赛事的赛场上。

据业内人士透露,目前中国在役电竞职业联赛选手约2000人左右,电竞选手平均职业生涯在2~3年,每年因年龄、竞技状态等原因退役的职业选手达到近千人。

对于大多数退役职业电竞选手而言,留队当教

练、担任解说、做主播等是较为主流的转型方向,但其中只有不到十分之一的退役选手能成为知名主播或进入幕后做教练。

电竞选手的职业生涯较传统体育项目更短,据媒体统计,电竞职业选手的平均退役年龄仅为24岁。面对直播行业激烈的竞争态势,大量进入直播圈的退役选手也未能掀起风浪。

试水主播反响平平

“退役后尝试做了一段时间的主播,但我性格比较内向,不太放得开,直播的效果不太理想。”小段(化名)是英雄联盟职业选手、前LNG战队成员,曾被圈内一度称为“UZI钦点辅助”,2020年退役后,他试水直播但反响平平。王者荣耀职业选手、前YTG战队中单橙汁(化名)同样表示,退役后曾试水做主播,但收入并不理想,一直在寻找新的方向。

对不少退役选手而言,天平的两侧一边是生活的压力,另一边是坚持



许久的电竞事业,比心“降落伞计划”的出现恰好帮他们找到了平衡点。

由专业选手变为陪练

不久前,小段和橙汁先后收到来自比心的邀约,入驻“电竞降落伞”专区,主要担任陪练和直播等任务。作为明星退役选手入驻平台,可获得“专属头像框”“专属推荐页”等

特殊身份标识,并获得技术标签认证。此外,专属的流量入口还能为他们的曝光量及接单量提供额外加成。

像小段这样被吸引加入“降落伞计划”的职业选手还有很多。除了小段和橙汁,首批入驻“降落伞计划”的职业选手包括前和平精英职业联赛(PEL)JDE战队西木、前和平精英职业联赛(PEL)DKG战队

狂哥哥等30多位顶级联赛退役选手。

在橙汁看来,对于部分不擅长社交但拥有高水准游戏技术和经验的职业选手而言,加入“降落伞计划”是不错的就业方向。“既然是服务者,我作为职业选手,肯定会指导队友,帮助他们提升水平。”小段则表示,自己能够适应从职业选手到平台陪练的角色转换,“对我来说,无论

是做职业选手,还是做主播或者陪练,都是工作,没什么高低之分。”他期待未来可以在接单中遇到自己的粉丝,找回过去打水友赛的那一份亲切感。

平台和选手实现了双赢

不少退役职业选手认为,“降落伞计划”让平台和选手实现了双赢。一方面,选手可以继续从事热爱的电竞事业,并获得体面的收入;另一方面,比心则通过“降落伞计划”,聚集大量高端电竞职业人才,不断满足用户多样化电竞陪练需求,对比心核心业务场景的发展提供极大助力。

据比心相关负责人介绍,为退役选手开辟专区,提供创新就业渠道,仅是比心为退役选手铺路的第一步。未来,比心还将与退役选手们在直播、电竞营销活动等领域一同探索,帮助他们在电竞行业发光发热,不断拓展新的职业路径,为退役选手“电竞生涯”的下半场提供保障。

(据《北京青年报》)

“在大城市如何体面地省钱”引热议

近日,“在大城市如何体面地省钱”引起微博网友热议。有人说,在大城市月入一万都攒不下钱,想要省钱就必然让渡生活质量。在豆瓣上,“抠门男性/女性联合会”“丧心病狂攒钱小组”等小组都有几十万组员;“拼夕夕女孩”也成为许多小红书博主分享产品时的自称。省钱和投资理财成为关注度极高的问题,职场白领的钱都花在了哪里?

职场白领的钱都花在哪里了?

“其实,刨除房租水电,每个月1000多块也能活得下去。但总有些时候控制不住双手,随便消费一下,账单就超过两三千了。”一位未婚的年轻白领小朱这样告诉记者。小朱有着记账的习惯,在她向记者展示的账单中,餐饮是每个月的支出排行榜第一名,每月均在1000元以

上。美容、服饰、日用品也是每个月的必要消耗。“平时自己买菜做饭,带饭去公司,倒也不是太贵。有时上班忙,就直接点外卖,一顿饭至少需要十几块。每到周末或者下班晚的晚上,总想去吃点好的犒劳自己。一顿饭吃下来,开心是开心了,钱包也更瘪了。”每月收入近万元的小朱,依然在省钱和口腹之欲间纠结。

在豆瓣的一些小组里,经常有网友分享自己的账单。记者看到一位已婚有俩娃的职场白领晒出的账单中,家庭年开销32万元,其中还房贷和请保姆的费用最高,年支出都在6万元以上。整个家庭在饮食方面的支出将近4万元,在孩子身上一年也要花4万元。据艾瑞咨询8月24日发布的《2021年中国白领人群消费及职场社交研究报告》,职场白领年龄集中在25~39岁,多是本科学历,已婚有孩居多;个人

月收入高,有房有车,消费能力强。职场白领每月支出占收入的比例集中在20%~60%之间,平均比例为42.4%;餐饮食品、子女教育是职场白领消费最高的领域。85后白领人群在汽车相关消费方面较为突出;在休闲娱乐、宠物相关消费方面,90后白领人群更为突出;95后白领则“内外兼修”,有更多的人每年在个人学习培训、3C数码以及美妆护肤领域进行消费,更愿意投资自己。

省钱成为受关注的热门问题

在大城市如何体面地省钱?这或许是每一个都市白领都想问的问题。去独立咖啡馆喝杯咖啡、路过烘焙品牌买一个诱人的网红软欧包、到中古店买双有品位的鞋子……精致体面的生活,需要太多金钱来维持。于是“在大城市如何体面地省钱”成为热

议话题,8月25日登上微博热议榜后,已经引发了3.5万次讨论。

在其他的一些社交媒体上,“省钱”也是一个热门话题。比如在女性用户较多的小红书APP上,“省钱攻略”“省钱小技巧”等许多“省钱”相关关键词下,共有52万+篇笔记。在豆瓣APP,“抠门女性联合会”“用利息生活 投资理财”等小组各有五六十万组员,成员都非常活跃地分享自己的心得。

记者在这些APP上浏览时发现,不少网友认为,要省钱存钱、不要掉入“消费主义”的陷阱。

“工作五年,存款不到两万,决心努力存钱买房”“从消费主义到初具攒钱意识”等类似帖子极多,关注热度也极高。当然,网友也不满足于单纯地省钱,开始追求将钱的效用发挥到最大化,“这样买书超便宜”“800元花出5000元质

感”等分享获得了极高的点击率。毕竟,省的是钱,而不是生活质量。

还有网友提出了具体的建议,比如“拒绝透支”“少网购”“护肤品买平价替代款”“自己做饭”等。

90后成为新主流消费人群

易观研究中心高级分析师李应涛认为,从80后到90后、95后,中国消费市场迎来新主流消费人群。据易观千帆数据,在各大综合电商APP中,30岁以下用户占比已达到51%,90后已成长为绝对的消费主力。消费主力更迭,引发中国消费市场结构性变革。90后人群有着重颜值也重内在、愿意为兴趣付费等消费态度,这一群体的消费观念将逐渐传导给所有消费者,并成为整体市场共识。

接受记者采访时,李应涛作出了这样的分析:

“90后是移动互联网的一代,更加富足、个性、自信,与80后有着不同的成长环境和价值观。很多90后会尝试各种理财工具,也会试着购买保险等其他产品。相对来说,90后的品牌观念和理财方式更加多元化。”

另外,易观分析认为,近年来,理财人群日益年轻化,互联网原著民一代逐渐成为理财主力军,也带动理财方式和手段的变化,理财渠道线上化。据数据显示,截止到2020年底互联网理财用户规模近1.7亿人,截至2021年6月,投资理财APP用户活跃规模达到8373.13万人,30岁以下用户成为主力。

“脱贫比脱单重要”,比起恋爱结婚,似乎赚钱在当代年轻人的优先级更高。多重因素驱动年轻人成为投资理财主力军,也更推崇理财科学化。

(据《扬子晚报》)