



网商刘道武的网销版图

通过网络,把大蒜卖向全球,给菏泽带来的是全新的销售理念

本报见习记者 田卉

一个是满带着泥土气息的大蒜,一个是绝大多数农民都不知道的网商,他们结合,会产生什么?

主打大蒜销售的菏泽鑫利达进出口有限公司,其经营者刘道武入围阿里巴巴“2011全球十佳网商”提名,有力地证明大蒜和网商结合能走出一条不算差的道路。网商奇葩刘道武和他的大蒜网络销售之路在不断扩展,他的网销版图也在不断扩大。

5月17日上午,菏泽一酒店内,已入围阿里巴巴“2011全球十佳网商”提名的刘道武,正和其他网商一起分享成功经验。从1404名网商中脱颖而出的他,谈及自己经营的鑫利达公司及公司主打产品大蒜的销售情况,难掩满脸的喜悦之情。

目前,鑫利达出口的大蒜及大蒜制品已经远销中东、乌克兰、肯尼亚、海地等国家和地区。和传统的经营

模式不同,鑫利达90%的出口订单都是通过电子商务获得。“虽然,近几年大蒜的价格和产量波动很大,但是我们每年通过电子商务的出口额一直在增长。”刘道武告诉记者,在2006年很多人对电子商务的概念还很模糊的时候,他公司的大蒜出口额已达800多万美元。

2006年,刘道武的公司已是阿里巴巴的一名诚信通会

员,产品远销多个国家和地区。经过5年的成长,现在鑫利达出口额已突破半亿大关。

中华路一家大型商务中心的楼上,一间十几平米的办公室内,数名工作人员在紧张地忙碌着,有人在用流利的英语和客户进行电话交流,有人在网上发布着关于公司产品的最新信息,这就是菏泽鑫利达进出口有限公司办公室的工作场景。



(资料片)

从实体经营到网商新秀

这个主要依靠电子商务出口大蒜及大蒜加工品的公司,2010年的贸易额高达5000万人民币。“菏泽大蒜出口早已不是新鲜事,但是仅凭借网上电子商务就能达到这个出口金额的,很少见。”菏泽市商务局一名工作人员说。

1994年,从部队退伍后的刘道武,利用菏泽接近大蒜之都的优势和亲戚一起经营了一家大蒜制品加工厂,这是一个实体企业。一段时间内,该企业主要是在接到周边地区

的订单后,将大蒜进行粗加工,然后给客户发回去。在很长一段时间内,客户的来源主要是通过每年一次的大蒜广交会。单一指向的客户信息来源,想把生意做大的刘道武思考更好的发展之路。

2006年一次偶然的机会,他从电视上了解到电子商务的优势,便萌发了把实体转为电子经营的模式,瞄准国际大蒜市场。主意打定之后,他便开始办理注册缴费等手续。起初,对他这一决定不少亲戚朋

友并不看好。大蒜的价格波动大,把握不好市场行情,在本土面对面做生意亏损都不稀罕,应用外语通过网络和老外打交道,很多人认为不靠谱。在成为会员一个月后,刘道武接到一笔来自肯尼亚的订单,这也是他通过电子商务接到的第一笔订单,坚定了他从事电子商务的信心。随着对业务的不断熟悉,一笔笔来自世界各地的订单也纷至沓来,他和他的公司在电子商务界中小有名气。

巧化经济危机为发展机遇

“2009年是转入电子商务经营之后最困难的一年。”受全球经济危机的影响,刘道武说自己的很多客户破产,几个月的时间里他没有接到一份外贸订单。

2009年,凭借多年的经营和客户的信任,刘道武的电子商务经营曾渐入佳境。但是席卷全球的经济危机,导致很多国外客户停止进口农产品,客户的大量流失也让他电子商务举步维艰。有朋友建议他,像其他公司一样通过裁员减少公司损失。而刘道武没有这样做,他说这样的经济环境,对客户和自己都是一次巨大的考验。

阿里巴巴的技术服务员刘道武的好朋友李国涛告诉记者,刘道武的公司能够渡过难关并成为行业翘楚,核心就是他善于用人和注重团队合作。

刘道武说:“做好电子商务,团队合作和员工的稳定性是重点。”他公司的外贸团队有10名员工,其中7名员工从2006年开始就在外贸组,而这些稳定的员工,维护住了很多大客户,成为公司外贸额连年增长的主要原因。

在经济危机期间,刘道

武和他的团队并没有减少工作量,而是投入更多的时间对各大网站上农产品最新求购信息进行搜索,挑选出可以合作的买家,在第一时间和他们取得联系。事实证明,在经济危机中和客户建立的合作关系,良好且持久。

江湖很大 踏浪前行

“一开始,朋友都认为我不可能通过电子商务把大蒜做大,现在获得阿里巴巴‘2011全球十佳网商’提名,周围的人也开始认可,以后的市场空间和压力都会更大。”对未来,刘道武言语间有些担忧,但语气中充满了坚定。

在阿里巴巴的网站上,出口大蒜的信息,每页有20条左右,显示共有248页,这就意味着接近1000家的公司在经营着大蒜出口的业

务。随着电子商务空间的扩大,通过电子商务来求购的国际客户也逐年增多,同时瞄准电子商务市场的经营者的比例也在增长。

刘道武说自己的市场空间和压力也正来源于此。“市场竞争会越来越激烈,我们要把‘鑫利达’品牌做大做强,提升品牌含金量,让大蒜成为拳头产品,并逐步扩展到板栗、土豆、苹果等辅助产品,多拳组合让鑫利达成为国际品牌。”

现在,鑫利达已是一个初具完整规模的公司,集种植、收购、储存、加工为一体,并以电子商务对外出口为主。对下一步的发展,刘道武说:“现在公司出口的产品主要是大蒜和粗加工的大蒜制品,接下来最紧迫的一个任务就是,要利用现在已经拥有的市场基础,由单一大蒜出口向多元化的產品出口转变。”刘道武计划将自己的大蒜电子销售版图不断扩大。

何氏狐臭净

中国著名品牌

狐臭(腋臭)是由腋窝高大的大汗腺分泌过多脂肪酸与细菌分解产生的难闻气味,严重影响患者学习、工作、社交、恋爱、婚姻、家庭等。传统方法不能根除,令患者失望,同时也苦不堪言……

何氏狐臭净,山东东泰明仁公司研制生产多年精心研究,采用中西药合璧的高科技产品,不含苯酚,涂抹于腋窝,通过毛细血管进入大汗腺,直达病灶,把产生的异味锁住,高效去异味;通过汗腺分泌,从此腋窝排出的适量汗水不含含有异味,去除腋窝根源,改变往日,除臭只。本公司经十多年来临床验证(1997年-2011年)功效显著,数百万万人亲身体验,众口皆碑!

何氏狐臭净七大突破:1、功效独特,清除狐臭不是收缩,阻塞毛孔及汗腺,而是由标本、调整汗腺导汗质,不影响正常的排汗功能;2、见效快,涂抹后快速见效,效果全无,疗效神奇;3、使用方便,每天使用,只需五分钟左右,不影响正常生活及沐浴,无季节限制,孕妇不忌;4、无毒副作用,无抗炎,祛痘;5、无色无味浓缩液,不污染皮肤及衣物,绝不影响染色;6、品质保证,厂家直销,全国总代理,保险公司质量责任承保,国际保健卫“推荐产品”;7、无副作用,以前采取过什么方式或药品治疗无效者,都不影响何氏狐臭净的治疗效果。畅销十四年的事实足以证明!

无效有重奖 复发有巨赔 经公证处公证 不是掩盖是根除!

为确保疗效,厂家郑重承诺并经法律公证(公证号408号),效果有承诺,复发有巨赔。每位患者只需一瓶“何氏狐臭净”,即可清除狐臭。每套产品都有书面承诺及信誉卡,并有8006303315电码防伪标志,免去查询。

医生提示:狐臭臭,效果好,不惜重金如此,当然还是首选!何氏狐臭净,效果好,有保障,口碑好,无色无味水剂,绝不会有任何有害杂质,不影响生长发育,止汗,孕妇发育的妇女也可放心使用。有效清除异味,产品畅销海内外。

炎炎夏日已经来临,为防止有些无良心营业员胡乱推荐产品让患者年年使用,年年复发,白花冤枉钱!请消费者务必认清店名,并认准“山东专营”字样,到指定药店购买,以防被骗,否则将不承担法律责任。

零售价418元

根除
狐臭

菏泽:中心药店、曹州药店、青竹大药房
咨询电话:4006089299

菏泽:中心药店、曹州药店、青竹大药房 邢城:圣康药店(汽车站北邻 百货购物中心一楼)
巨野:集芝宝大药房(汽车站南300米 交通局对面) 圣康:圣康药店(人民医院对面)
单县:华康药品超市(汽车站对面) 东明:中康大药房(县医院北100米进东)
定陶:齐康大药房(青年路红绿灯北路口10米) 曹县:磐石大药房(新特药店斜对门东面)

菏泽韩美医学整形

HE ZE HAN MEI XUE ZHENG XING

全市首家经卫生部门审批的专业医学整形机构
医疗机构执业许可证号:PLY01333-93717021711102
医疗美容主诊医师、著名美容外科专家常年坐诊

吸脂减肥 Liposuction months

吸脂黄金季节来临,韩美整形推出“黄金身材”特惠活动,360°水动力环层吸脂,精确定位、手法微创、塑型精细,永不反弹。有效针对肩背部、腰腹部、臀部、大腿、小腿、手臂、面部等减脂部位,所有部位均享7折优惠!

“螺旋栓”微创面部提升除皱术

韩美最新引进风靡全球纯割技术,纯割材料,面部“拉皮”革命性手术。螺旋栓微创面部提升除皱术,真正实现不开刀,不麻醉,几分钟解决面部皮肤松弛、皱纹、老化问题。

韩美纹绣 Korea-US tattoo 一次收费,终身免费!!

经典项目:双眼皮、祛眼袋、开眼角、提上睑、隆鼻、隆胸(假体、脂肪)、隆下巴、去疤痕、妇科整形

美丽热线:0530-5811199 专家热线:15865088839 地址:西关体育场南门向西200米路北

分类广告

订版电话:

0530-6088755

时风
电轿 特价26800元

地址:人民路一中分校南500米路西
正邦电轿行电话:0530-5209898

招商 青岛纯生鲜啤酒销售公司

诚招菏泽各县市区代理商

电话:13905400651 联系人:宋经理

*请交易双方妥善验证双方证件,本栏目广告不作为承担法律责任的依据。