

“春节假期,亲朋好友只要一相聚,他们就会问我网店开得怎么样?一年能有多少收入?”谈起过年期间最大的感受,在即墨“淘宝村”做电商生意的“80后”匡红喜如是说,如今他做淘宝网店已经五年了。

7年前,25岁的匡红喜还是一名普通的网络维护人员,每月工资1000元左右。而现在他开了两家淘宝网店,年收入达到20多万元,不仅买上了汽车,也住上了楼房。



春节前,准备回家过年的匡红喜正在清点发货单。



新春走基层

齐鲁晚报

2015年2月26日 星期四

编辑:任志方

主编:石岩 组版:庆芳

A10

即墨淘宝村80后小伙的5年“融网”路 瞒着家人开网店 如今年入20万

文/片 本报记者 宋祖锋

1 小心尝试 注册网店 被认为异想天开

在即墨,有几个叫“淘宝村”的小区,这里聚集着来自全国各地的1200多家电商。

今年32岁的匡红喜,在他十来岁的时候随父亲从东北来到即墨,住在即墨市通济街道办事处魏家村。第一次接触淘宝是2008年,匡红喜从网上购买了一件运动鞋,这款运动鞋比实体店同款的要便宜不少。随

着网上购物次数越来越多,他自己也萌生了开网店的想法。

2009年底,匡红喜工作的公司业务每况愈下,他的收入也大幅缩水。在即墨做窗帘生意的姐夫建议匡红喜辞职,自己开个实体店做老板,销售家纺用品。在姐夫的帮助下,2010年1月,匡红喜在即墨市区开了一家销售家纺用品的门店。何不

借此机会开一家淘宝网呢?说干就干,匡红喜瞒着家里人花1400多元买了一台二手笔记本电脑,在网上注册了一家淘宝网。随后,匡红喜将实体店里的产品一一拍照上传到网店中。姐夫知道匡红喜开网店的事情后非常生气,认为他是在异想天开,因为根本没有谁会从网上买东西。

2 初有成效 半年后网店销量 超实体店一倍

当时,匡红喜认为网购肯定会成为一种趋势,越来越多的人会网上买东西,但刚开始时生意并不好。因为匡红喜卖的家纺产品属于冷门产品,在网店营业的半个月时间里,他没接到一笔订单,甚至每天连个咨询的客户都没有。

2010年2月的那一天,对匡红喜来说终生难忘。就在网

店开业的1个月后,有一天晚上,青岛市区的一个客户和匡红喜简单交流后,从网上买了一套价值170多元的沙发坐垫。当得知客户确定购买的一刹那,匡红喜激动地攥着拳头猛拍了几下桌面,网店终于开张了。10天后,货款终于到账,匡红喜欣喜若狂,只要遇见亲朋好友就会对他们说网店上

有客户买货了。

第一笔订单的成功,给匡红喜增加了许多信心,他开始将更多的精力放到提高网店的人气 and 销量上。半年后,到了2010年8月网店已经陆续收到500多笔订单。最多的时候一天能够收到20多笔订单,这个销量超他实体店销量一倍。

3 稳扎稳打 “睡一觉起来 就能赚钱”

2010年年底,匡红喜萌生想要转行,不卖家纺产品,转而销售童装。得益于即墨当地成熟的服装行业,网店优势明显。这一年,初出茅庐的匡红喜通过销售家纺产品赚了3万多元,掘得了第一桶金。

2011年2月,匡红喜做起了童装销售。他每天都要忙到凌晨一点多才睡觉。由于当时涉足童装行业的电商少,网店的生意也源源不断。用他自己

的话说,早晨8点多钟起床打开电脑,就能收到三四个客户的订单,真是睡一觉起来就能赚钱,最多的时候一天能接到五六十笔订单。

可是实体店的销售不瘟不火,淡季的时候好几天卖不出一件。2011年10月,匡红喜关闭了实体店,搬回了农村老家专心做起电商来。当年,网店销量达到7000多笔,收入十多万元。



匡红喜正在准备发货。

4 前景看好 网店收入成过年时 亲友讨论的焦点

2012年4月,匡红喜拿出20多万元的首付在即墨曼谷阳光小区买了一套楼房,凭借紧挨即墨服装批发市场的优势,无论是进货还是物流,都比以前更加方便快捷。

2014年初,匡红喜又开了第二家淘宝店专门销售女装,虽然是一家新店,但是2014年一年女装店销量1000多笔,给匡红喜带来5

万多元的收入。加上原先的童装店,他全年收入也突破20万元,面包车也换成了十多万的轿车。

春节假期,只要亲朋好友一相聚匡红喜总会成为人们讨论最多的话题,而关于他的网店收入自然成为讨论的焦点,有的亲朋借此机会向他请教开网店的诀窍。

说起今年的打算,匡红喜

将网店的经营范围不单单局限于服装,遇到合适的项目他也会适时增开网店。

另外,匡红喜加入的即墨市婴童服装服饰协会今年也要成立一个比较大的网店,会员之间可以互相学习,取长补短。“有钱大家一块儿赚,今年争取网店的净收入突破30万元。”匡红喜自信满满地说。

延伸阅读

我省今年电商 将布局20个县

跑到农村刷墙的,不只淘宝一家,但淘宝却抢滩了山东农村电商市场。一场愈演愈烈的电商“农村争夺战”不可避免。

省商务厅电子商务处处长许冰波说,农村电商战略、大数据应用战略、跨境电商战略是三大战略。中国有13亿人口,6亿3000万网民,在互联网做网购的有3亿多人,多数分布在城市,而广大的农村触网率低,只有27%,在网上购物的只有9%,是未来国内最大的电商市场。阿里将投资100个亿,选1000个县,在10000个村布点,和各个省进行对接。

“今年全省有20多个县主动和淘宝对接‘千县万村’,淘宝也提出了实施方案,预计今年会启动。”省商务厅相关负责人介绍说,去年先在山东选博兴县做试点,在县里建立电子商务运营中心,相当于是个服务机构,为网商提供各种综合性服务,然后逐步扩展到2017年淘宝“千县万村”达到成熟期,会覆盖全省五六十个县。而全省有农村的县市区大约90个,未来淘宝县将占到六成左右。 本报记者 孟敏

相关链接

即墨“淘宝村” 聚集千余电商

即墨近几年电商的发展势头十分强劲,类似于匡红喜这样从一无所知到年收入20多万元的卖家比比皆是。

记者从即墨市服装品牌孵化中心了解到,即墨市中小电商已经发展到1.6万家,占青岛市三分之一,针织童装网络销售位居全国县级第一。并且,即墨电商正在以每年30%以上的速度在迅速增长。特别是纺织服装服饰类企业,依托即墨服装市场,电子商务发展得如火如荼,仅仅是服装市场周边的几个“淘宝村”,就已经聚集了1200多家电商,带动周边5000余人就业。近几年,童装电商的发展也十分迅猛,目前即墨涉足电商的童装企业和商户就有2000余家,年销售额超过30亿元。

本报记者 宋祖锋