

中国小伙在美国试水卖“三蹦子”

一个月卖出几十台，爆火背后有机遇更靠努力

大众新闻客户端记者 贾涵宇 吕乐

不到1个小时就做出决定

25岁的骆豪在贵州长大，因为出生在农村，所以从小就想去看外面的世界。中学时去了县城读书后，骆豪要求自己高考一定要去大城市，于是选择了上海的一所大学。

大三的时候，骆豪偶然看到一个公费留学的机会，没有留学计划的他尝试申请了，“我当时只是觉得很新鲜，没想到真的通过了。”骆豪说。

2020年1月，骆豪来到美国的大学，在这里度过了充实的半年。在这半年时间，他的英语水平得到很大提升。毕业后回到上海，骆豪进入一家投行工作，每天跟创业者和投资人打交道，每天都在讨论公司的发展、商业模式、市场等内容。骆豪认为，现在自己的成绩都跟那一年的工作经历有很大关系。

后来骆豪去英国读了研究生，毕业时一边找工作，一边寻求创业机会。

“在今年1月份，我看到‘三蹦子’火到美国的视频，马上把视频发给我的朋友，说要不要试一试。”骆豪在网上看到有一个人发帖想做‘三蹦子’出口，马上联系他。随后骆豪把两位合伙人拉到一个群里，“我们当时都很有激情，不到一个小时就决定做这件事。”骆豪说。

两位合伙人在国内负责采购和运输，而骆豪在美国调研用户需求。“我当时走访了不少客户，询问他们对车的需求是什么，我也会找一些二手车车行老板聊合作，但他们基本上都拒绝了我。”骆豪说。

骆豪曾将三轮车的照片发给外国朋友看，告诉朋友自己打算创业卖这辆车。“这辆车好新奇，外形很拉风。”外国朋友说，他们之前没有见过这样的车。

骆豪他们即将做的这件事可能是上百万元的生意，也可能血本无归。但骆豪认为，即使失败了，也是短期损失一笔钱，这对当时的他们来说是可以承担的，但如若一次成功，他们就是“第一个吃螃蟹的人”。

忙得每天只睡三四个小时

骆豪认为自己不是第一个嗅到商机的，“肯定还有一部分人也打算卖‘三蹦子’，但他们大多数人是在网上售卖，而我们选择面对面跟买家沟通。”骆豪说。

今年3月1日，骆豪的第一批货到达美国洛杉矶，但他并不是在货到后才开始寻找买家。“在我们决定做这件事之后，就开始在美国寻找潜在客户。”

“很多问题在售前就解决了，所以交易起来比较顺利。”骆豪说，对于三轮车的参数、电池等问题，在前期就要解答清楚，当顾客认为产品满足他的需求时，才会决定交易。“交易都是当面交易，我们把车送货到家，他们见到我们真人，会认可我们的真实性。”骆豪说。

目前，骆豪的第一批货已经售罄，第二批货即将到达洛杉矶。“真的太累了！”骆豪说，现在他每天凌晨三四点睡觉，早上七点半开始直播，吃过午饭后会一直处理工作到晚上一点，我现在每天只睡三四个小时”。

因为“一天赚了一万美金”而爆火的骆豪认为生活并没有太多变化，“我的生活只是变忙了而已。”对于所赚的利润，骆豪目前还没有计算，因为还有



“倒车请注意，倒车请注意……”响彻美国街头，原本在中国随处可见的“三蹦子”突然成了外国人的潮流单品。中国贵州小伙骆豪发现这一商机，开始在美国卖起了“三蹦子”，一个月就卖出了几十台，他也因此走红。

▶ 骆豪在送货。



相关链接

海外受青睐，“三蹦子”凭的啥？

“三蹦子”海外热销引发多方关注。社交平台上视频显示，“三蹦子”在国外“骑手”手中化身多面手，载货、拉人，无所不能。“三蹦子”也成为海外消费者的新宠了？

今年年初，一位远嫁到美国的中国博主在海外社交平台分享视频，将自己网购的一辆电动三轮车作为圣诞礼物送给公公。她的公公开着三轮车载着一家人出去兜风，视频带火了电动三轮车和相关生产企业，海外销量显著上升。

国内大街小巷随处可见的“三蹦子”，为何能受到海外消费者的青睐？

一段在海外社交平台上广泛传播的视频颇具说服力。视频中，“三蹦子”既可以装备普通轮胎，拉着乘客在城市中穿行，又可以装备越野轮胎，充当工具车，搬沙子、运草料、拖汽车……无所不能，有着使用简单，充电迅速，皮实耐用等优点。

在北方工业大学汽车产业创新研究中心研究员、沃达福数字汽车国际合作研究中心主任张翔看来，国产电动三轮车具备售价低、质量好、技术成熟三重优势。相较国外，中国人口多，农村人口比例大，“三蹦子”受众面广，因此，技术比较成熟，产业配套齐全。

张翔表示，发达国家主要以四轮轿车为主，三轮车市场容量较小。他们不会主动生产三轮车，相关技术比较匮乏。而东南亚等发展中国家虽然需求较大，但目前仍以进口为主，没有相关产业的环境。因此，中国在电动三轮车技术水平方面，仍处于优势地位。

事实上，伴随着我国智能汽车的快速发展，电动三轮车也搭上了“智能网联”的东风。

记者浏览多款电动两轮车、三轮车产品介绍页面发现，这些产品除了可以按照用户的出行需求定制遮雨棚、储物箱外，还配备了各类智能化组件，既可以使用蓝牙APP解锁，还可以连接互联网，并实现了NFC刷卡等功能。

张翔告诉记者，国产电动两轮车、三轮车大多具备智能网联功能，可以与手机连接，实现自动解锁、定位等功能。“这些功能国外是没有的，国产‘三蹦子’在国外吸引了消费者尝鲜。”

“中国的智能产品经过了十几年的发展，也显得非常成熟了，在国际上有着极强的竞争力”。在张翔看来，智能化为我们带来了巨大的产业机遇，加大出口能够有效化解相关产能过剩的风险，具有重要的积极意义。

据中国新闻网

很多成本没计算进去。“但目前看来没有亏。”

火了之后的骆豪，每天都能在社交平台收到很多私信，除了来咨询购买三轮车的客户，还有想来投资的投资人和想合作的三轮车厂家。“但我几乎没有时间回复。”骆豪说，“虽然我们现在很火，但我依然认为目前还在验证市场的过程中，还是不敢肯定三轮车是适合美国市场的。”

骆豪正在与其他线下店铺沟通，让三轮车有一个线下展示渠道。同时也在国外的社交媒体上加大宣传，还会找一些汽车博主进行测评。

“家里人都为我骄傲。”骆豪作为村里第一个走出国门的大学生，一直是家长口中“别人家的孩子”，“没想到创业也为家里添了光彩。”骆豪说，“现在别人经常能刷到自己的视频，刷到后都会向我父母夸夸我。”

勇气一定会得到嘉奖

“今天是低谷，明天可能就是高潮。面对起伏的境遇，都要保持乐观的心态，这也是我们目前所面临的状况。”骆豪说，在创业初期，各种资源都很匮乏，要面对各种困难。“很多时候我都是一边深呼吸，一边开车，拍拍方向盘说，‘没关系，人生是旷野，我们一定能克服困难’。”骆豪这样慰藉自己。

有一次骆豪要将一辆三轮车交付给客户，他把三轮车从库房中取出，还特意租了一辆卡车运送。但在去客户农场的途中，客户发消息说不要了。“当时我们很窘迫，一方面租赁的卡车增加了运输成本，另一方面三轮车从库房中取出后就无法放回。我们当时还不在居住地，一时不知道该如何安放这么大的车。”骆豪说，当时一同前去的合伙人感到非常绝望。

绝望之中两人路过一个商场，骆豪将卡车停在商场后与合伙人一同去吃饭。餐馆在顾客等待时会给一个“幸运饼干”零食，这个零食打开后有一张纸条，纸条上会写一句话。

“当时我抽到的纸条上写着‘你今天的勇气，一定会在未来某天得到嘉奖’。”骆豪备受鼓舞，“当时只当是心理安慰，但现在看来，确实是一个嘉奖。”现在这张纸条依然放在骆豪的手机壳中。

骆豪认为，自己做这件事之所以能火，一定程度上是因为“三蹦子”带有浓厚的文化属性。“‘三蹦子’在国内不论是城市还是乡村，都非常常见，这是我们的本土特色。”骆豪说。

未来，骆豪打算在三轮车上定制一些功能，让三轮车更符合美国人的生活习惯和工作需求，做大美国市场。“现在有很多中国制造已经完全超出了外国人的思维，我认为现在是很好的机会，把中国制造做得更大更好。”骆豪说。

骆豪经常收到私信，说看了他的创业故事非常感动，让自己燃起了希望。“我并没有大家眼中的那么成功，因为他们还在测试市场，如果测试不成功，也会失败。”骆豪表示，看到机会就要去行动，不论规划多完美，一旦着手去做，依然会发现还有很多没有想到的问题。

“目前遇到的问题都会一步一步解决，每一天都会比前一天更好。”骆豪说。