

总理喊你创业

报名方式:电话:96706;邮箱:476939748@qq.com。
也可下载齐鲁壹点app,注册登录后到情报站提交创业故事。



文/片 本报记者 宋祖锋

只卖大路货 你凭啥赚钱?

小伙执著开网店,不拼销量拼个性

A 大学开网店赚十万 毕业回家赔五万

20日,记者来到位于即墨市电商孵化中心7楼的一间100平米左右的房间,陈秀才正和团队员工商讨新款衣服的面料和款式问题。

陈秀才喝了口水,回忆着自己跌宕起伏的创业生涯。“我是在厦门上的大学,受寝室同学熏陶,我从大三就开始做淘宝。”陈秀才说,2010年,他读大三,当时网店在南方地区开始兴起,许多同学都在淘宝上开网店。禁不住诱惑的他索性也干起了电商,主要销售运动鞋。

因为厦门制鞋产业优势明显,他从工厂里拿到的货不但价格便宜而且款式新颖。他回到学校后将产品拍照上传到网店,设计专业的他将自己的店铺装点得非常漂亮,吸引了许多客户,订单也接踵而至。“那时做网店很容易,也赚钱。”陈秀才说,等到毕业那年,他已经赚了10万多元。有的同学毕业后直接用开网店赚的钱买了一套30多万元的房子。

大学毕业后,陈秀才回到青岛老家,在家里继续开网店卖鞋。“我父母听说我在网上开店卖鞋,都说是天方夜谭,根本行不通。”陈秀才用10万块钱全部从厦门购进了运动鞋,准备大干一场。像以前一样,他将照片上传到网上后准备接订单,可是,事与愿违,一连几天都没有接到一个订单,甚至连光顾网店的客户都很少。“当时我们这里可能还没形成网上购物的趋势。”陈秀才说,几个月后,他一共才卖出去两三万元的鞋子,为了尽快收回成本,他不得不摆地摊赔钱处理,最后他不但没收回成本,反而赔了近5万元。

有了此次教训,家人一直希望陈秀才找个稳定点的工作。2012年年底,陈秀才只身一人来到北京,开始了打工生涯。虽然每月有8000多元的工资,但陈秀才不甘心一辈子都给别人打工,他想找个机会东山再起。

今年27岁的电商陈秀才从大三就开始“触电”,等到毕业之际已经赚到人生第一桶金。毕业后,因为盲目扩大规模加上市场环境的影响,他又赔了近5万元。之后,他开始一年多的北漂打工生涯。2013年,不甘心的他又和两个同学开网店销售服装,一年的时间网店销售额达到2000多万元。今年,陈秀才将重心转移到产品研发和服务,虽然销量下滑,但是回头客和利润率一直在增长。



▲陈秀才正在查看一件新款衣服。

B 视觉营销 帮订单数量翻一倍

2013年10月,陈秀才从北京回到青岛老家。“经过考察,我发现即墨这个地方服装产业发达,在这里开网店卖服装非常合适。”经过商议,陈秀才和他的两个大学同学开始在即墨开网店卖服装。

正巧,即墨当时出台一项优惠措施,对创业的大学生可以免费提供办公场所,三人带着3万元的启动资金,来到在即墨服装批发市场附近的电商孵化中心。“刚开始我们都是从批发市场拿货,卖一件再拿一件。”陈秀才说,他们三人每天早晨8点钟就推着小推车到市场上货,一直忙到第二天凌晨两三点。几个月后,网店的订单从最初的每天几十单到100单左右,陈秀才这时发现,销量很难再突破,一直在100单左右徘徊。

“我们从杭州找了一家专业的摄影棚,要将产品形象提升上去。”陈秀才说,经过他的“视觉营销”,网店的销量逐渐上涨,每天能够达到200单左右。

但是陈秀才觉得没有自己的品牌,一味地从别人家拿货利润太低。2014年8月,他设计了自己的两个家居服装品牌“wowpink”、“pinkmoko”,并且注重产品的自身研发设计,更加追求客户的个性化要求。

整个2014年,陈秀才网店的销售额达到2000多万元,但是因为只追求订单数量,卖的大都是通款,纯利润只有百分之四左右。

C 一个领边 反复修改十几次

2015年1月,因为和其他两个同学意见产生分歧,三人分道扬镳。“我想做自己的品牌,但是他们还是想要拼销量。”陈秀才说,为了打破以前拼价格增销量的思路,他从今年开始更加注重产品的研发设计。因为市场形势瞬息万变,产品款式也是千变万化,没有原创性根本无法满足客户的需求。

陈秀才先是在网上发布一些新款图片,然后根据客户反馈的要求修饰细节。“有一个女客户看好一款家居服,但是没有适合她的号码,我们商量后决定为她定做一件。”陈秀才说,虽然这件衣服不赚钱,但是他们更注重为客户服务。过后,这位客户成了他们网店的常客。“陈哥平时要求我们一定要为客户做好服务,并且注重公司自身产品细节上的设计。”公司员工徐纹龙说,有时为了一件衣服的领边,他都要员工反复修改十几次才能满意。

陈秀才知道,要创新肯定要付出代价。“我们现在每天的订单要比去年同期下降一半左右。”陈秀才说,虽然现在他们每天只有大约500个订单,但获得的是更多的回头客,并且利润率也有所增长。

谈起未来,正在转型中的陈秀才感到,只有高品质、高服务、满足客户个性化需求才能在这个行业中长远发展。

创业点评

复制大众化产品 结局会很惨

“刚开始几乎所有的电商都是照搬网上热销爆款,没有自己的品牌和其他附加值。”即墨市市场建设服务中心电子商务科科长蓝孝强说,像陈秀才创业初期按照电商惯用的“粘贴、复制”的模式走大众化路子,销售的产品家家都有,最后的结局只能是自取灭亡。

蓝孝强说,陈秀才在创业有了一定的成绩之后,并没有按照老路的思路继续走下去,而是能够注重品牌的研发、款式的设计以及对客户高质量的服务,及时扭转企业经营思路。俗话说,牵一发而动全身,每一个环节上的改变,对企业来说可能就要改变整个运营模式,虽然会造成短期内企业自身利润的下降,但是从长远看,能够保持企业更长久的生命力和竞争力。如今,有些大的服装企业依然沉浸在原先老套的销售模式中,固步自封,将来会逐渐在残酷的市场竞争中被淘汰掉。 本报记者 宋祖锋

家乡新闻联播能随时看啦

山东广电网络集成各市新闻多平台播放

本报济南5月20日讯(记者 张泰来) 随着社会发展,人们跨地域活动越来越频繁,很多出生在家乡工作在异地的朋友常常为收看不到家乡的新闻节目而烦恼。近来,山东广电推出新服务,集纳各市新闻联播,在高清畅享馆和新视听网站及新视听网站手机版推出,供市民浏览观看。

现年42岁的周先生原籍青岛,在济南工作十多个年头了,虽然常年在外,但他却一直关心家乡的变化。“遗憾的是,以前在济南只能收看本地和省台,中央台的新闻节目,青岛的新闻节目没法看到。”周先生说,很多新闻都只能依赖亲戚朋友的转述,虽然同样能得到信息,但跟直接观看总隔着一层皮,“不解渴”。

跟周先生一样为收看不到家乡新闻节目烦恼的人不在少数。最近,周先生惊喜地发现他的这个烦恼解决了,因为山东广电推出了一项新服务,他在济南也可以观看青岛的时政新闻节目了。

山东广电网络有限公司新闻中心负责人介

绍,早在去年下半年,公司就推出了这项服务。广大用户可以通过三种方式观看各市政新闻节目。第一种方式是登录广电公司旗下的新视听网站或新视听网站手机版,在“各市新闻”板块,选择观看。第二种方式是,广电公司将前一天各市新闻联播的内容进行编选,选取其中的重要新闻进行整合,晚上9点至10点在零号频道播放。第三种方式最为方便,广电双向网络用户,只需打开电视,在横向主菜单中选择相关菜单,即会跳出各市页面,还可通过上下键选择当天至少7天的该市新闻联播节目。

“目前,通过这个点播系统,观众朋友可以观看各市政去年9月至今所有的新闻节目。”山东广电网络有限公司节目集成中心负责人说,此次他们集纳各市新闻在省级平台免费播出,克服了以往不能异地收看地方时政新闻的弊端,提升了各市主要新闻媒体的影响力,客观上也起到了山东省各地新闻的“资料库”作用,对于各市民生政策等的传播也大有益处,为培养市民的政治兴趣提供了途径。

第2期省直机关 青年成长论坛举行

本报讯 5月16日上午,第2期省直机关青年成长论坛在大明湖山东省图书馆奎虚书藏楼国学讲堂举行。山东大学体育学院教授单大卯作了《运动与健康》专题辅导报告。

单教授是国家级健康健身指导员,长期从事健康科普工作,其授课风格被评为“有白岩松的深刻,有崔永元的幽默,有王自建的犀利,有小沈阳的搞笑”。

“我的健康讲座既不卖药,也不卖保健品!”单教授利用两个小时左右的时间,对运动锻炼、健康养生等进行了深入浅出的分析,结合巧妙互动,引领听众边学边做,掌握科学合理的运动健身技巧,尤其是其独特的“堵车操”,利用几分钟时间,既锻炼身体,又舒缓情绪,对解决“路怒”问题大有裨益。听课的团

员青年纷纷表示,回去后要好好消化讲座的精彩内容。

本论坛由省直机关团工委主办,山东省图书馆承办,将本着引导团员青年、传承传统文化、提高能力水平、助推成长成才的宗旨,举办多期专题讲座。第1期论坛已于4月18日举行,由百家讲坛最年轻主讲人魏新以“我们一直生活在水浒里”为题,做了精彩演讲。了解最新情况可关注“青年成长论坛”微信公众号。

