

开栏的话

给像朱之文一样有特点、有绝活、有故事的民间人物一个舞台吧，他们是凡人但有不凡处。他们的不凡，长期隐没在水草丰美的菏泽民间。现在，我们开创了“曹州达人”栏目，致力于对菏泽能人、奇人、酷人的寻找、发现与报道，用文字和图片去表现他们的“不寻常”之处，用真心事情去表达他们的奇、能、绝。我们希望写出一些人们不知道的新鲜故事，写出一般的人生味道，写出一个妙趣横生的好栏目。谢谢读者关注，欢迎读者支持，把你知道的“曹州达人”告诉我们，大家一起表达另一面的菏泽人。

# 菏泽花甲老太的淘宝江湖

## 入行7年，回头客占到三分之一

本报见习记者 梁斌

今年60岁的她，“纵横”淘宝江湖已有7年，曾位列2010年中国网商50强。7年前，她刚退休时倍感失落与空虚，如今，她是每日笑呵呵的电子商务“达人”；过去，她的店铺惨淡经营，现在，她的店铺有三分之一的回头客。她，就是菏泽花甲老太周卫华。

### 惯用“一指禅”的电子商务“达人”

2004年，周卫华从菏泽市水利局退休，顿时觉得心里一片空虚。在女儿的撺掇下，从没过网也没做过生意的周卫华“试水”电子商务，开起了自己的手工品网店——“针线筐箩”。

“针线活是咱的拿手绝活，怕啥呀！”周卫华说，开店之初，她信心满满。但想着容易做着难，她遇到的第一个难题就是对电脑一窍不通，不会打字，找不到ABC。怎么办？学！周卫华从基

础学习，开关电脑，浏览网页，记键盘上的字母表……一个字母一个字母地敲。“都是用一只手头打字。”周卫华笑着说，她练成了神功“一指禅”。

逐渐熟练起来的周卫华打字速度更快了，凭借“一指禅”，现在她能和天南海北的淘友同时聊天了。

周卫华店铺的手工艺品因纯手工制作、价格低、品种多受到各地年轻母亲的欢迎。周卫华回忆，武汉的一

位买家一次买走6双手工鞋收藏，一位台湾买家一次订购20多顶帽子、30多个围嘴……

亲戚朋友听说她在网上开店，纷纷来串门学艺，家里好不热闹。老伴也从当初的不理解到主动拾掇家务，成了她的后勤部长。自产自销的手工编织品不仅让周卫华充实、有劲儿，而且给她带来了每月数千元的收入。

退休在家的老太太变成了电子商务“达人”。



▲周卫华兴致勃勃地登陆自己的网店。 见习记者 邓兴宇 摄

### 从无人问津到三分之一都是回头客

说起自己小有名气的“针线筐箩”，周卫华用“乐中有苦”来形容。“开店好久都没买家光顾”，那时她一直在纳闷，既不能吆喝又不能砍价的网店咋着才能吸引顾

客？为此，她想出了用一元拍价的方法吸引顾客。终于有一天，一个女孩花一元钱拍走了周卫华费好大劲才做好的小拎袋。

周卫华既揪心又高兴，

她知道，自己的网络经营之门敞开了。

周卫华在自己的日志中写到：随后，陆陆续续有朋友涌入我的小店，从最初一元拍的小物件，到后来比较有特

色，被很多买家收藏的猪头鞋、虎头鞋，我已经记不清有多少买家光顾了我的店。赢得这些顾客的信赖，周卫华凭借的不仅是优质产品，更是周到的服务。

老太太以优质服务赢得了众多客户的信任，渐渐地，来店里买东西的人多了，回头客也多了。有客户从刚怀孕就盯着她的网店，孩子出生后还一直从她的

网店里购物。

事实上，在淘宝店铺的商品里，有比她店里便宜的，也有完全效仿她的，但结果都不理想。“不能贪小便宜。”周卫华认真地说，“我的店基本形成了稳定的顾客群，他们三分之一都是回头客，我靠的是真诚和用心。”

经营网店的7年里，周卫华像照顾自己的孩子一样打理着她的小铺，她的淘

友也分布在大江南北。

回顾自己的电子商务之路，周卫华在日记中写到：从开始的一个指头敲键盘，找不清ABC的位置，看到旺旺闪烁就紧张，到现在用QQ、旺旺可以同时和四五个朋友聊天，我知道，我已经融进了网络世界，融进了网络带给我的从视野到心态都焕然一新的生活方式。

## ·专业·权威·全面·

### 山东最具影响力的高校招生咨询会



# 2011山东高考招生咨询会登陆菏泽

本专科综合场：2011年6月25日 高职专场：2011年7月30日

地点：菏泽医专新校区（大学路1950号）

主办：齐鲁晚报 承办：齐鲁晚报·今日菏泽

为了让更多的考生及考生家长及时了解招生政策、各高校概况、招生章程、专业介绍等情况，正确地选择志愿，同时为广大院校宣传自己的招生计划及政策，树立形象，发布信息提供一个窗口，服务考生、服务家长、服务高校，为学校 and 考生搭建一个更加理想的交流平台。

专业办会经验，主流媒体强势宣传，打造最具影响力的高考咨询会。

咨询电话：0530—6330010

齐鲁晚报 今日菏泽  
山东最具影响力的高校招生咨询会  
榜上有名