



▲朱菊媛的创业故事在遂昌县不断地复制着。图为她在网上谈生意。

从无门槛创业到“无门槛社会” “淘宝县”变形记

文/片 本报记者 郑雷

“摆个地摊，你都得有关系”

在淘宝网，有一家四钻网店“老记忆”旗舰店。这家网店里，松紧带、缝纫机针、蒲扇、手工鞋垫等日用品摆满了橱窗。

7月18日上午，这家网店的掌柜朱菊媛正坐在电脑前，眼瞅着屏幕，一个字一个字地敲，回答买家提问。

盯着键盘慢慢打字，让46岁的朱菊媛适应了好久。最开始，她连怎么开机都不会。

电脑桌靠墙摆着，朱菊媛身后，是装满蒲扇、线团的几个大箱子，一捆捆鞋垫堆放在沙发旁。

上午买卖不多，朱菊媛会抽空去大街摆个摊，这算是她的“实体店”。她会把有点瑕疵的蒲扇、鞋垫拣出来卖，品相好的在网店卖，收摊时顺手买点菜回家。下午网店生意多，朱菊媛没工夫做饭，她既要当“客服”，还要打包发货，晚饭老公下班做。晚上11点才会关电脑，这期间，朱菊媛会坐在沙发上一边做鞋垫，一边瞅几眼电视新闻里播的“国家大事”，一边瞄着电脑，一旦“阿里旺旺”发出嘟嘟声，她就赶紧扑上前，看来生意了没。

这只是浙江遂昌一个普通网店店主“家电一体化”的生活。在这个号称“淘宝县”的小县城里，5万居民超过1200人开了网店。像朱菊媛这样的掌柜，年龄最大的都有78岁了。

这个依山傍水的小县城，距温州市区200公里，但经济并不发达，最大的资源就是漫山遍野的竹子。遂昌号称“竹炭之乡”，这里的冬笋，因为一部《舌尖上的中国》，让全国各地的吃货惦念不已。

两年前，朱菊媛还是个在街上摆摊的小贩。1992年，她从供销社下岗，没什么特长，只能摆摊卖袜子鞋垫。

每次，朱菊媛都会拎着几个大编织袋坐客车到乡下赶集，虽然很辛苦，但那时人年轻，扛得住。没有农村大集的话，朱菊媛会在县城找个角落摆摊。“摆个地摊，你都得有关系！”朱菊媛说，街上很多地方属于能摆摊又不能摆摊的区域，因为在工商所有熟人，她才不至于被撵来撵去。

2010年，有人告诉朱菊媛，遂昌开了一家网店协会，教人开网店，不收钱。

朱菊媛一下就被吸引住了，“坐在家就能挣钱，这活儿不比摆摊轻松多了！”

被复制的“励志故事”

为朱菊媛提供免费培训的遂昌网店协会，是一个半官方半民间行业组织。

网店协会打造了一个叫“麦特龙”的交易平台，平台上有多种遂昌土特产，竹炭、笋干、菊米、土鸡、土猪，由当地企业供货，协会通过提供免费开店培训“孵化”电商，并纳为会员；买主下单后，会员可以直接从“麦特龙”发货，享受进货价，“麦特龙”本身依靠供货企业返利维持运营。

这种赢利模式两年多来“孵化”了1200名淘宝店主，来协会培训的大多是待业青年，也有开小杂货铺的、在家务农的，朱菊媛的“同学”中，还有三轮车夫。

“开不成没关系，至少掌握了一门技能；开不成功也没关系，你们也算当过老板了。”网店协会会长潘东明说。

潘东明经常跟学员讲的，是蹬三轮的李玄东的“励志故事”。李玄东从没接触过电脑，他是利用坐在黄包车上等客的工夫，拿大腿当键盘，练出打字功夫。如今，李玄东已开了三家网店，多的时候一月能挣7000多块，比踩黄包车时高5倍。

最老的学员是78岁的左右任。这位退休老干部喜欢集邮，就为了这爱好，老爷子在没有任何电脑基础的条件下就来学开网店了，学成后“立竿见影”，在淘宝网开了家专营邮票和钱币的网店。每天，左老爷子在线五六个小时，食指慢慢单击键盘，一点都不抖，服务态度、发货速度评分都在4.8以上，几近满分。

这些“神话”一样的故事，在小县城里传着，也让朱菊媛热血沸腾。操作网银、注册网店、关键字搜索、PS图片、识别网络诈骗……朱菊媛的两个笔记本上记满了这样的“开店攻略”。在儿子帮助下，朱菊媛的网店开张了，卖的还是原来那些东西：鞋垫、袜子、蒲扇，但人一下子感觉轻松了，原来鞋垫一双两双地卖，现在买家一买就是一二十双，她还找了个做鞋垫的阿姨专门给她供货。

如今，朱菊媛每月能挣三千多，已经超出在金矿当工人的老公了。街坊眼中的朱菊媛，比摆地摊时明显提高了一个“档次”。

每天，都有快递员来取包裹，街坊们会跟朱菊媛打招呼，“呵呵，做得很好啊！”只是，他们都不知道，这个老邻居还有个“甘泉心”这么小清新的网名。

一个小县城，一群普通得再也不能普通的小人物——三轮车夫、摆地摊的小贩、种地的农民、刚毕业的大学生……当他们在人生的不同时段尝试“电子商务”，寻找生活的另一条出路时，改变的，不光是他们的生活方式。

这个小县城，就是被称为“淘宝县”的浙江遂昌，如今，这个只有5万居民的小县城，超过1200人开了网店。

这种“无门槛”的自主创业，正在生长的电商力量，给当地土特产重新带来了“价值发现”。它又给当地居民的生活方式、价值观念乃至小县城的人际关系，带来哪些改变？

家族的纽带

朱菊媛们的成功故事，在这个只有5万居民的小县城传得很快，谁谁开网店了，月收入过万，一个又一个“财富神话”在遂昌县城里激荡。

小县城不缺奔驰、宝马和保时捷，这里离义乌只有160多公里，但一般居民还是靠着每月两千元的死工资吃饭，凯恩集团、钢铁厂这些当地的大企业养活了数以万计的工人。

2006年后，遂昌冒出一拨网商，虽然没有“发多大的财”，但口碑相传下，在小县城里发酵得很快。遂昌网店协会会长潘东明说，今天外甥开网店，明天舅舅见赚钱

了，也会开一个。这样的家族纽带，让遂昌网店发展非常迅速，但问题是东家抄西家的，三五百家都卖一模一样的东西，同质化太严重。

38岁的徐振峰家一共开了四个网店，每月十几万销售额，最大的一个“竹之语”是双皇冠，每年能卖出几十万元遂昌土特产。

2009年，衢州人徐振峰还在杭州一家私企负责网络安全，做防火墙，年薪7万元。

这一年，徐振峰的女儿出生了，妻子开了家网店“竹之语”，卖遂昌老家特产笋干。半年后，妻子带女儿回到老家，一边带孩子一边开网店，没想到订单越来越多，挣的钱居然比老公多不少，徐振峰干脆辞职来到遂昌开夫妻店。

后来，徐振峰的大姨子和丈母娘也加入进来，丈母娘和大姨子以前常在外打工，月收入一两千。丈母娘还是那个麻将迷，开了网店后就很少搓麻了。

看哥哥生意红火，徐振峰26岁的弟弟也来取经，在徐州开了家网店，专卖婚庆用品。

在徐振峰看来，全家开网店不存在任何竞争关系。他经销的笋干，在《舌尖上的中国》将遂昌冬笋广而告之之后，一些外地酒店一要是几百斤，这样的热销商品一家店根本做不过来。相反，大家有了共同目标后，家族关系更紧密了。

徐振峰的交际圈也焕然一新。刚回遂昌开网店那会儿，徐振峰整天宅在家里被电脑拴住了。生意稳定下来，他加入了网店协会，认识了一帮开网店的朋友，最近哪种商品卖得火、怎样让宝贝更醒目，有聊不完的话题。

“不能让他们坐在家当宅男宅女，否则容易得心理疾病。”潘东明说，网店协会成立以来，经常为会员办培训班、交流会，一起出去玩。7月16日下午，潘东明接受采访前，刚带着200多名会员参加完夏令营，从山上下来。

在阿里巴巴集团研究中心总监李丽娜看来，遂昌网店协会起到了公共管理者的作用。“遂昌模式”的特点在于这里网店的店主是农民生产的，创业者大部分是农民。农民有其自身局限性，网店协会将松散的网商个体联系起来，让他们明白自己面对的是全国甚至全球的竞争者，极大促进了个体间的交流，让他们懂得信息分享的巨大价值，“这是农民作为个体的一个巨大突破，从做电商开始，他们的行为模式和思想意识也会一点点随之改变。”

一位本科生的“事业”

中科院信息化研究中心秘书长姜奇平一直关注网商对于中国社会的影响。他在做全国调查时发现，做网店与给别人打工相比，即使赚钱一样多，这个从打工到自主创业的质的飞跃，能极大地增强一个人的自信心和成就感。

这点，在专卖有机蔬菜的“高山时蔬”掌柜陈穗花身上表现得很明显。到目前为止，陈穗花的有机土豆只卖出去十几斤，但她的个人签名已改成了“自己的事业”。

对这份“事业”，陈穗花的舅舅有些不理解，“一个大学生，在家种土豆！”陈穗花种的有机蔬菜，因为不用农药和化肥，被父亲这个老把式笑话“长得不好看”。

在遂昌的网店店主中，像陈穗花这样二三十岁的年轻人占到了七八成，高学历和大专学历最多，陈穗花这样的本科生并不多。

但她这个本科生的“事业”，却没有像三轮车夫李玄东做得那么顺。

2010年7月，陈穗花从温州大学毕业后回到遂昌，看到县城里突然冒出很多年收入二三十万的网店老板，她也与当地一家竹炭企业签了供货合同，开了家淘宝网。但这个网店很失败，一个月后才迎来第一笔生意。

在遂昌待了两个月，陈穗花待不住了。她在温州一家建筑企业找到了一份和污水处理有关的工作，起薪1800元。这个时候，温州市区的商品房均价已经到了3万元，毫不逊色于“北上广”。陈穗花不敢放下网店生意，一有订单就“遥控”父母在遂昌打包发货。

当工资一点点涨到2500元时，陈穗花的“忍耐”也到了极限，“为别人打工不说，公司根本没有能力把污水处理干净。”

2011年底，陈穗花辞掉工作，又回到遂昌。父母是农民，亲戚也没有能力为她在小县城谋一份体面的职业，她又回到了原点——专职开网店，卖竹炭、竹篮子，还卖自产的有机蔬菜。

陈穗花的起步条件很寒酸：办公室是家里租的房子，其他房间住着父母和弟弟。一台笔记本电脑、一张木桌、一张简易大床，也是办公室的全部家当。但在李丽娜看来，这正是互联网的优势，帮助普通人以极低的资本创业，提供相对平等的机会。

开启另一个世界的大门

陈穗花比朱菊媛的儿子小威大4岁，朱菊媛希望儿子对于开网店的熱情能像陈穗花一样。但20岁的小威今年技校毕业后，没跟她商量就在遂昌特警队找了一份协管工作，一月挣1500元。母亲做的网店，他不感兴趣。

“他怎么就不感兴趣呢？每个月这么少的钱，如果开网店，就算懒一点，赚得也比这个多啊！”朱菊媛很奇怪。

两年之前，朱菊媛为儿子的学习发愁，她不停催促小威用功点，有个响当当的文凭才能去好单位啊！开了这个网店后，朱菊媛的想法有了变化，“只要儿子有点文化，就不怕了。”

朱菊媛曾经的梦想是“当个车间主任”，现在呢，“我也不知道我会做到多大，下一步会怎么样。”至于儿子的前途，她也想通了，“他出去闯荡几年，再回来开网店，那时会更成熟，也更有主见。”

潘东明的计划是，“麦特龙”要做到上百个供应商，帮助会员组成3-5人团队，向银行推荐给他们贷款。在潘东明看来，电商的力量不可估量。2005年，遂昌竹炭产业年销售额不到3000万元，而到2011年底接近2亿元，一半以上为网上销售。

对于遂昌的大学毕业生、农民、待业青年、下岗工人来说，电商给了他们改变人生的机会，“不需要学历、关系、经验，甚至不需要物质基础，对于普通百姓来讲，它是开启另一个世界的大门。”潘东明说。