



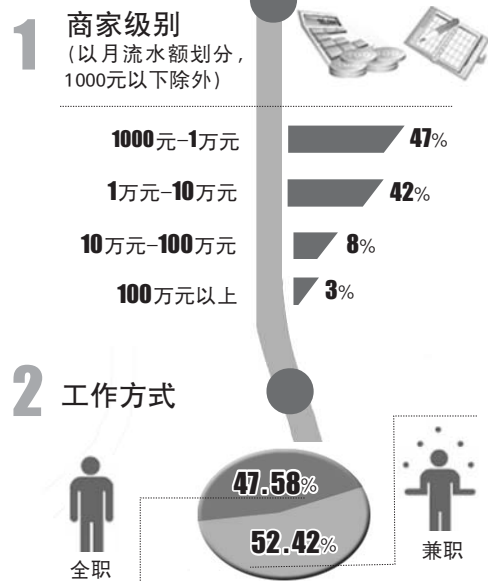
这厢我们刚习惯了淘宝村、淘宝店和阿里巴巴制造的“双11”狂欢,那厢一个个微商、微店如雨后春笋在QQ、微信朋友圈里冒起,手机都要被刷屏。风起云涌的互联网创业浪潮,是如何裹挟了你我,给传统行业带来了何种冲击,又会造就怎样的商业发展新常态?两会上,记者进行了采访。

取财朋友圈 谁说“微”不足道

样本调查:投入低能杀熟,微商挣钱不少

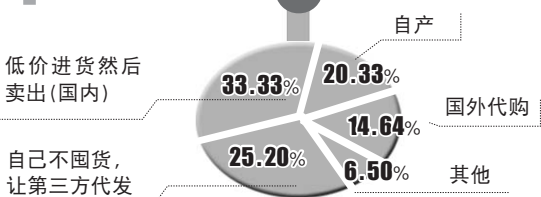
“十个朋友九个微商,还有一个在观望。”代购、面膜、自制烘焙糕点……你是否也有这样的感受,仿佛一夜之间,身边的朋友、朋友的朋友,突然就开始做微商了,那些曾经晒着心灵鸡汤的QQ状态、微信朋友圈,已经被广告语替代了。微店经营者的真面目到底是啥样的?

本报见习记者 周国芳

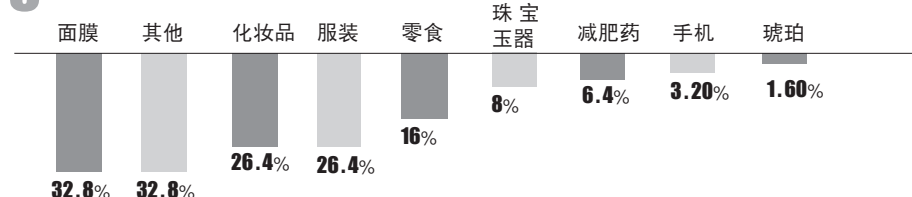


微店大数据

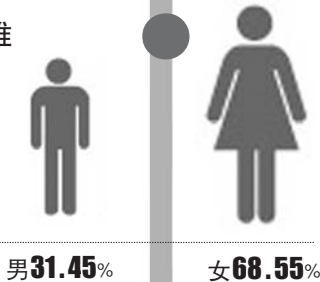
4 货来自哪里



3 卖什么(多选)



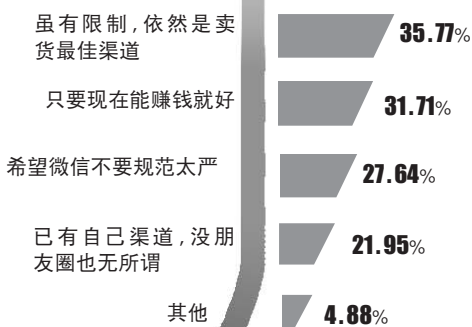
5 卖给谁



6 客户比例



7 商家对朋友圈的看法(多选)



**事业单位员工:
既玩票又挣钱
换种方式证明自己**

林静(化名),29岁,省城一家事业单位员工。两周前,在朋友的鼓动下她尝试经营一款玻尿酸化妆品。“从大学毕业进入单位之后,始终在从事一成不变的工作。微店兴起之后,身边有很多朋友加入微商行列。为了锻炼自己,我也想尝试不同的工作。”

在林静看来,不需要大量的资金投入,不需要固定的时间运营,不需要高端的技术支持,微店堪称草根创业的狂欢。当萌生的尝试想法碰上有利的进货渠道,再加上周围创业朋友们的鼓励,最终促成了林静微店的正式开张。

“我们单位是业务考核,对坐班不严格,能利用工作之余开副业也是想在另一个领域证明自己。”林静收入在济南并不算低,她坦言,做微商想要一种成就感。

“每天在朋友圈推送信息,给朋友们送货上门,依靠良好的服务让生意一点点做起来。一开始是朋友、同事买来试用,产品的效果慢慢吸引他们介绍新的客户,客户群逐渐扩大。”两周时间,算下来,林静挣了5000元钱。说起收获,林静说,“从最初的迷茫焦虑到现在的充实自信,我经历了犹豫和挣扎,现在支付宝余额越来越多,买家好评也越来越多。”

对于未来,林静说:“成功或是失败都无所谓,能在年轻时拼一拼才是自己最初的想法,自己会坚持下去。”

延伸阅读

朋友圈挣外快,决不能“一卖了之”

朋友圈的卖家,有三种类型。一种只是兼职,赚点小钱的卖家。正在日本留学的季小姐就是用做代购的方式赚外快。“市场流通的日本化妆品鱼龙混杂,有的无法保真,价格较高,许多人选择从日本代购,通过支付宝付款。”季小姐做代购一年多,通过朋友介绍的顾客占30%左右。

一种是专业的营销账号,这些卖家能通过营销手段获取大量关注度。还有一种卖货的模式则明显涉

**微店专营者:
开微店自由
准备发展实体店**

赵宝娣,25岁,专职经营“宝宝厨房”微店,主打自产的腌制食品。

“去年4月,我辞去大润发总公司月收入3000元的稳定工作,专职在家经营微店。学历低,在公司压力大,但我个性向往自由,又喜爱美食,就投资1000元开了家微店。”

“早上6点出发去章丘柿子园蔬菜基地采摘蔬菜,回家备货、操作间制作食品、真空包装、打包快递、发货。直到晚上7点,结束一天的工作。”

从最初的300人到现在6000人关注微信账号,赵宝娣的微店用不到一年的时间发展壮大。“一开始主要在朋友间销售,客户集中在济南。那时候也不走物流,都是自己开车送货,忙活一天可能连油费都挣不回来。但朋友的口碑相传让微店的影响迅速扩大,现在客户几乎遍布全国。”如今,赵宝娣每天打包300多份快递,寄往全国各地。

订单量的不断攀升,让赵宝娣最初的“家庭厨房”制作模式供不应求。去年6月份,赵宝娣租了一间70平米的平房专门做操作间,雇了五名工人,实行大批量生产。

从每天销售额两三百元到纯利润千元,赵宝娣打算年后发展实体店。“已经申请注册商标,年后准备开一家实体店,并将发展连锁加盟。不过,实体店只是作为线下推广渠道,仍以发货为主,这样辐射的范围更广。实体店主要针对济南的客户,微商的经营仍是主力。”

**外贸公司顾问:
周转法国红酒
为外贸生意练手**

张明俊,27岁,临沂一家外贸公司法律顾问。一个月前,开始兼职开微店,做法国进口红酒生意。

提起销售情况,生意刚刚起步的张明俊已然尝到甜头,“接近年关,无论是走亲访友还是企业年会,红酒的需求量很大。销售主要针对团购,零售的很少,销量自然低不了。再加上朋友间的口碑相传,一周能卖10箱左右。”

一瓶市面上价格100-300元的法国红酒,在张明俊的微店只需要60-80元。低廉的价格、朋友产品的质量保障,让他的朋友圈营销初见成效。

随着销量的攀升,张明俊涉足微商的心态也在发生变化。“最初的想法是帮朋友走量,现在想通过微商练手,探一下外贸生意的路子,掌握外贸走货的路数。”

对于朋友圈的创业,张明俊笑称自己是“互联网创业大潮下的寄生一族”。“与淘宝、天猫上大的电商企业、淘宝店铺不同,微店最重要的就是投入低、风险低,而且客户多是以朋友为基础,宣传的效果会比其他的营销方式好。以同样的内容宣传,朋友购买的可能性要大得多。”

在张明俊看来,临沂作为大型的商品流转地,有着做外贸的地缘优势。“经营微店成本低,销售模式也与开店无异。从微店的销售中积累经验,打算以后专做外贸生意。”

注:数据源于点点客营销平台《2014年“微信朋友圈营销”生态数据研究报告》

律师事务所合伙人易天祥表示,朋友圈卖货要看货物性质和销售方式。“涉嫌侵犯知识产权的、卖假货,触犯法律。需要特许经营的如烟草,也不允许私自销售。对于扰乱经济秩序的传销,更是法律禁止的犯罪行为。”

业内人士表示,熟人信用取代不了商业信用,持续的市场还要靠商品和服务本身的质量口碑。朋友圈卖货或许流行一时,但长远看,随着交易平台的完善,这种交易方式将逐渐弱化。
据新华社