



# 创业网商，“80后”小伙年销售过百万

## 郓城大学生潘伟自主创业，从做网商起步，如今已有两家网店、三家实体店

本报记者 邢孟 通讯员 李英 魏忠友

学的是安全工程，如今却做起了网商，“80后”大学生潘伟大学毕业后不愿过“早九晚五”的生活，决定辞职开网店。如今，他已有两家网店、三家实体店，年销售收入100多万元，成为名副其实的创业明星。

### 辞职开网店，赚取“第一桶金”

“放着好好的工作不干，天天在电脑前瞎捣鼓啥？电脑能当饭吃吗？”潘伟决定辞职创业时，父母特别不理解。

出生于1985年的郓城小伙潘伟，瘦瘦的身材，戴着一副眼镜，目光中充满了睿智。潘伟学的是安全工程专业，2007年从中北大学毕业后，先是在济南一家建筑公司工作，两年后，不安于现状的他，辞职回家，开起了淘宝店。虽然家人并不支持，潘伟还是下定决心闯出一番天地。

“开淘宝店，最重要的是拿货方便，货物要在质量、款式上有特点，有价格优势，这样才有

竞争力。”潘伟说，当时他主要是做品牌男包，由于货源近，常年有货，生意一直比较顺利。半年后，受网络销售的冲击，该品牌男包不再做淘宝，潘伟便去广东佛山考察市场，找到合适的货源，开始销售其他品牌的高档皮包。“不管经营哪个品牌的男包，我都亲自去厂家考察货物质量，自己拍照，保证七天无理由退换货。”就这样，潘伟负责拍照、运营，他的伙伴负责在广东发货、美工。“男包利润高，一天纯利润都在千元以上。2010年，我半年挣了将近30万元。”这是潘伟创业后挣取的“第一桶金”。2010年夏天，潘伟

的店铺成功转型为外贸百货童装，同时注册了babywear淘宝店，专卖童装。

网上店铺林立，如何推广自己的淘宝店？多年的网上销售让潘伟趟出了自己的“路子”，他花费三万多元在淘宝直通车、钻展、各大论坛做店铺和产品推广，在自家店铺推出免费试用、买赠活动，提高店铺知名度。货真价实、款式新颖，潘伟的淘宝店生意非常火。“童装一天差不多能卖200件，‘双十一’、‘双十二’期间，一天的销售额能达到5万多元。”渐渐的，潘伟的童装店引来许多店铺模仿。



### 再次创业，他更注重体验

到2011年，凭借网店销售，潘伟不仅买了房子和车，还有了100多万元的存款，还不到30岁的潘伟成了周围人眼中名副其实的成功人士。

可是潘伟总感觉心里少点什么东西。“年轻就是要多去体验，积累经验，过去的成功不算成功，要趁年轻多去闯！”因此，潘伟分别于2013年11月和2014年3月，在济南、章丘开了两家实体店，专营童装。

尽管对开实体店会遇到的

困难有了充足的思想准备，现实的残酷仍让潘伟倒吸了一口气：“一是压货太多，我半年压了20多万块钱的货，二是换季订服装需要提交半年交30%的订金，三是实体店市场区域有限，三种因素加在一起，让我感觉压力山大！”然而，开弓没有回头箭，潘伟从银行贷了15万元，用于资金周转。2014年11月，潘伟在郓城最繁华的地段开了童装专卖店。空闲时，潘伟就去郓城市场遛弯，考察风土人情，

考察消费者需求。尽管收益与理想有差距，潘伟的生意仍是繁华街上最好的，员工工资是最高的。

“我们要做的是服务，员工不仅仅是推销员，更是服务员，要把时尚、健康、快乐的理念传给每名顾客。我招聘员工，大学生优先。我希望自己的团队素质是一流的。”现在，潘伟仅郓城店就有10名员工，他招聘时第一看态度，第二看人品，最后才看工作能力。

### 敢闯敢干，“人生不能留遗憾”

“创业就是玩，不要有任何思想包袱，要把自己的想法付诸行动，就像小马过河一样，只有自己亲自经历了，才知道河的深浅。哪怕赔了钱了，最起码没有遗憾了！”潘伟这样总结自己的创业经验。

在郓城，像潘伟这样的自主创业者不在少数。眼下，又进入大学生就业季，国家号召全民创业，大力发展电子商务，刚刚落户郓城的淘宝大学也让潘伟这

样的创业者看到了曙光。而在现实中，潘伟还有许多困惑，尤其是开实体店让他感觉资金压力非常大，“大学生创业最需要资金支持，需要创业平台，尤其是电子商务这一块，希望淘宝大学能充分发挥作用，把货源、人才、场地集中起来，人才、资源共享。这样，全县的创业者工作一起干，有钱一起挣，面对全国要市场，有效避免恶性竞争。”潘伟说道。

居然之家 Easyhome 菏泽店

装房子 买家具 我只来 居然之家

# 建材家居 裸价夜

这个价格只能夜里给 用一夜时间省一年工资

## 6月13日18:00-22:00

0购物抽IPAD 10000台空调、电视、洗衣机等家电满额赠  
疯狂砸金蛋 100%中现金 20台冰箱任性抽 100个iphone6限量赠

居然之家 Easyhome & 金牌商户:


抢票热线: 0530-2043333

地址: 汽车西客站南200米