

从模特到老板 90后美女微商领域大显身手

本报记者 邢孟

三年前,一次机缘巧合,菏泽90后美女李雪珂邂逅微商,如今,从化妆单品到全套用品,从产品代理到产品开发,25岁的李雪珂已成为拥有1万直系代理人,2万粉丝的微商圈佼佼者。

1 怀揣梦想, T台绽放青春

12岁参加牡丹形象大使选拔,13岁只身来到青岛就读专业模特学校,17岁赴沪发展,摘得上海超模大赛冠军、世界旅游小姐中国区季军等多项大奖……初见李雪珂,精致的五官,高挑的身材,全身上下无不洋溢着青春的气息,套用现在的流行语——简直是颜值爆表!

“第一次与模特结缘是12岁那年报名参加牡丹形象大使选拔”,那时的李雪珂虽然只有12岁,身高却有1.69米,自幼练习舞蹈的她身体条件也相当不错,但由于比赛经验的缺乏最终止步决赛。“这次比赛对我的打击特别大,比赛结束我在后台哭了好一会儿。”李雪珂说,比赛结束之后,天生不服输的她就有意让舞蹈老师指点自己如何“走模特儿”。功夫不负有心人,后来最终如意摘得冠军。从此,李雪珂爱上了这项事业。2003年,在家人的支持下,她独自去青岛就读专业的模特学校。专业的学习再加上优秀的身体条件让李雪珂很快展

露头角,2006年,李雪珂在济南参加了综艺满天星等多档节目,取得了不俗成绩,并在圈内小有名气。

2007年,17岁的李雪珂在一位老师的推荐下,只身赶往上海,做起了职业模特儿。良好的形象再加上扎实的专业功底,不到一年时间,李雪珂就接连斩获上海超模大赛冠军、世界旅游小姐中国区季军等多项大奖并接拍了很多著名杂志封面,事业也风生水起,2008年,因为汶川地震,李雪珂的演艺活动也暂停。回到菏泽后,她开办了一家暑期模特礼仪培训班,没想到报名者远远超出了她的预想,随后在家人的支持下,开办了可人·凯莱希模特礼仪学校。没想培训期满,李雪珂再难割舍自己的学员,艰难抉择后,正处事业起飞期的李雪珂,忍痛放弃了自己喜爱的模特事业,选择了留下。如今,虽已离开T台,李雪珂却已然桃李满天下,多位学员斩获各重量级赛事冠军,李雪珂的T台梦也得以延续。



李雪珂说,满载而归的她上机前忍不住在的微信朋友圈晒了自己几天的劳动成果,没想到,她还未赶回菏泽,这一批佛牌就被抢购一空,此后,李雪珂多次往返泰国。“第一个月就挣了7万”,李雪珂自豪地告诉记者。微商的初次尝试就让李雪珂尝到了甜头,看到微商的广阔市场,李雪珂也从那时起开始走上了微商的道路。

之后,李雪珂一边打理着自己的模特学校,一边继续经营自

己的微商项目。2014年4月份,李雪珂在自己的朋友圈晒了一张自己使用一款化妆品的照片,没想到,这张照片被疯狂转发,不久生产厂家找到了李雪珂,希望她做产品代言人,之后,李雪珂顺利拿到这家产品的全国总代理,开始成规模地做起了微商。

虽然自己成了产品代言人,并且还拿到了该产品的全国总代理,但李雪珂并没有满足。看到了微商的巨大潜力,李雪珂有了新的想法,那就是自己创立公司,做自己

的品牌。2014年12月6日,李雪珂自己的品牌正式上线。“产品从研发到试验再到生产销售,都是我自己亲自把关。”李雪珂说,正是由于这是自己的品牌,因此,对于产品的质量格外注意。为了保证质量,她的产品的原料都是从法国进口,亲自去厂家考察,每一款产品自己先亲自试验,还让朋友们帮着提意见,然后不断修改,最终再进行生产销售。现在,她公司生产的两个单品在朋友圈销售都很受欢迎,半年的销量达到了800万。

2 美丽蝶变, 机缘巧合走上微商道路

2012年11月,李雪珂独自飞往泰国,她此行的目的并不是游玩度假,而是为自己筹划的佛牌专柜进行采购。返程时,兴奋的她把图片发到了朋友圈,没想到,人还没下飞机,佛牌就被预订一空。首战告捷,李雪珂敏锐地捕捉到了微商的巨大能量,从此开始了自己的微商创业之路。

“我天生就是个行动派”,说起自己第一次的微商销售经历,李雪珂告诉记者。李雪珂从小就比较独立,有主见,13岁就独自搭车去济南、青岛比赛、求学。2012年11月份,李雪珂在一个朋友那里了解到泰国佛牌,“那时候,佛牌在菏泽还不见,但

其实在大城市已经很流行了”。李雪珂觉得这是一个商机,“从考察到决定,再到前期准备,一共就三天时间”,三天后,从未出过国的李雪珂独自飞往泰国去请佛牌。

虽然在出发之前就联系好了当地一个留学生翻译,但是每块佛牌都要到庙里去请师傅开光,而不同类别的佛牌需要请不同庙的师傅。为此,在接下来的一个星期,李雪珂带上翻译奔波于泰国曼谷各大寺庙,“因为各个寺庙之间距离很远,虽然早上6点就出门,晚上12点才能回宾馆,但一天也只能赶两家寺庙。”李雪珂笑言,在泰国9天后,感觉自己的生命就剩下二成。

3 把握机遇, 布局O2O, 规划更宏大的事业版图

“现在很多微商都遇到了发展瓶颈,发展到一定阶段就很难再突破。”李雪珂说,虽然微商未来的前景广阔,但现在很多人都遇到了发展瓶颈,她也是如此。目前,李雪珂正准备发起新的挑战,借助现在的有利环境和优惠政策,突破瓶颈。

李雪珂说,现在国家大力推行互联网+计划,政府也鼓励发展电商、微商,公司遇到了前所未有的机遇。在菏泽,按照市委、市政府部署,在长城路与西安路交汇处打造2.6平方公里电子商务产业发展的核心区——天华电商产业集聚园区。产业园里,办公场所、仓库免费使用,产业园也定期开展电商人才培训,帮助电商企业发展人才,同时可享

受信贷等多方支持,完善的配套设施和便捷的物流平台也让李雪珂节省了很多精力,公司发展也进入了快车道。

借助这些有利的外部环境,李雪珂计划在未来四个月内推出自己品牌的一系列新产品,目前产品已基本定型,公司、商标也已注册完毕,下一步,已基本确定将公司总部迁往上海等一线城市,菏泽将作为山东事业中心。

李雪珂提了绿色微商,诚信微商理念,产品100%纯植物提取,80%法国进口原料,并向经销商出具进口证明。“我要研制出适合亚洲人肤质的化妆品”,“每个环节都由我亲自把关,厂家由我多方考察选定,在一家通过

GMP认证的大型药厂生产,所有的产品,我都要亲自试验,并分发给周边许多朋友一块试用,最终使产品适合不同肤质的人使用”。产品推广方面,李雪珂坦言,将不再局限于微商,而是引入先进的O2O商业模式,线上线下同时发展,在全国打响自己的品牌。“我对自己的新产品和未来的销售很有信心。”李雪珂说,除了线上的微商城,她还计划在线下布局1000个店以及至少200个专柜。

现在,踌躇满志的李雪珂引入了专业的管理团队帮她打理模特学校,自己则将全部精力投入到了新产品的研发生产上,她要让更多的人能用上她的产品,让自己的品牌家喻户晓。

关于“淘宝特色中国·菏泽馆” 商品征集的通知

淘宝特色中国·菏泽馆(以下简称菏泽馆),是淘宝网与菏泽市政府共同打造,由山东优博电子商务有限公司运营的菏泽地方特产、工艺品、旅游等的地方门户。旨在开辟菏泽市传统特色商品的电子商务销售新渠道,重点展示和推广菏泽市丰富的特色、特优产品和旅游文化资源,促进我市传统企业转型发展。菏泽馆已进入正式招商阶段,现面向全市征集特色、特优产品,现将有关事宜通知如下:

一、征集范围

- 1.能够代表菏泽特色的所有商品,包括但不限于:农副特产、手工艺品、旅游商品等等。
- 2.三品一类农产品(有机、绿色、无公害、地理标志类农产品)。
- 3.中华老字号、山东老字号、驰名商标、著名商标、物质文化遗产等产品,可优先入驻和推广。
- 4.在当地有知名度的老字号、独有性商品。

二、基本要求

- 1.入驻菏泽馆的商品必须具备良好的品质保证,货源充足能向官方店保时保质供货。
- 2.入驻菏泽馆的企业、商家必须具备相关的生产、经营证照,取得相应生产经营活动资格;
- 3.已经开设淘宝/天猫店铺的商家,必须有良好的经营记录。

三、征集时间

征集时间:2015年7月11日——15日。

四、咨询联系

详情请咨询特色中国菏泽馆办公室。
电话:0530-7355600
邮箱:876967572@qq.com,
QQ群:158344472
菏泽市农村电子商务发展工作领导小组办公室

二〇一五年七月十一日