



一村一站 做最接地气网上商城

菏泽创业者高卫华让“卖货郎”走进农村,基层服务站受到越来越多村民的认可

文/片 本报记者 董梦婕

十年的打工生涯,他从汽车销售员一步步做到管理层。但是安稳的生活并不能让他满足,想创业的信念一直在他心中激荡,之后,他做过酒水代理,开过童鞋店和家纺店。2015年4月8日,他注册卖货郎信息技术有限公司菏泽分公司,踏上了网上淘金路,他就是菏泽青年创业者高卫华。

做电子商务平台 专注于服务农村市场

2000年,高卫华开始做汽车销售,从此,他在汽车行业一干就是10年。期间,创业的梦想一直在他心中激荡。2012年,高卫华开了家童鞋店,也正是这时,他第一次接触到了电子商务。

“那时除了经营实体店还开了两家淘宝店卖童鞋,听说四件套销量好,还和几个合伙人开了网店销售家纺产品。”高卫华说,这个试试看的想法让他见识到了互联网的潜力。

近年来,电子商务成为创业新亮点,发展势头强劲,高卫华又萌生了做个电商平台的想法。今年4月4日,高卫华偶然接触到卖货郎网站,去深圳、北京等城市考察后,于4月8日注册成立了深圳卖货郎信息技术有限公司菏泽分公司,并入驻天华物流产业园。7月份,其公司正式签约淘宝特色中国·菏泽馆,成为首批入驻企业。

记者打开卖货郎商城看到,商城主营产品涵盖大宗家电、数码3C、汽车摩托、农资农具、母婴儿童、家纺家具等。高卫华介绍,卖货郎商城是一家B2C结合O2O的农村电商服务平台,专注于服务农村市场。和传统网购平台不同,一般电商平台比较少的农资、农具、种苗等,也是卖货郎商城的主营品类之一。商城内有上万个品牌数十万款单品,基本上能够满足老百姓全方位购物需求。

布点农村服务站 一月“收编”40家小店

卖货郎采取线上网购、线下导购的运营模式,产品减少了中间环节,代购方便了百姓。基层服务站还为群众提供话费充值、就诊预约、票务预订等一系列便民服务。高卫华从7月2日开始发展服务站,短短一个月就“收编”了40多个小店。

“开始发展服务站时,我天天带人跑市场,第一个服务站就

在吴店的一个小超市,村民对新事物有一个认知的过程,所以在三天后就为服务站办了一次宣传活动,我们一遍一遍地给村民讲解,一天下来,嗓子哑了,脚也肿了。”高卫华回忆说,开心的是,这场宣传活动取得了成效,现场卖了1300元。“我相信口碑的力量会让卖货郎在村民中很快得到认可。”

凭着不懈的努力,短短一个月,高卫华的团队在牡丹区高庄、杜庄、吴店、吕陵镇设了40多个基层服务站。“记得和马岭岗大周庄一个超市签了服务站的协议后,服务站马上卖了一台洗衣机,我们还为东明三家种植大棚西瓜的瓜农和高庄一家种植无公害葡萄的村民通过商城找到了销路。”高卫华说,基层服务站受到越来越多村民的认可。

欲组建快递公司 打通物流最后一公里

高卫华说,卖货郎立志做中国最专业的农村服务平台,不仅



牡丹区各镇代表到高卫华公司考察。

有PC端的在线商城,还陆续开发出移动端购物APP;不仅有线上的购物平台,也有线下的服务站提供导购及代购服务;不仅可以在线支付,还可以通过服务站实现线下支付,货到付款。商城通过对供应商的资质进行严格审核,并且引入商家保证金机制、优胜劣汰机制及商家竞争机制,确保全商城100%正品。承诺同一产品,商城零售价不高于同区域线下零售价,否则双倍差价返还!

它不仅让农村老百姓买到

既便宜又质量可靠的商品,还帮助农民通过网络把手中的产品卖向全国。其发展前景更是吸引不少商家和运营商加入。7月31日下午,记者采访过程中,成武县大田集镇的李云安一行恰巧来卖货郎有限公司菏泽分公司咨询签约县域运营商。

“近期的目标就是全市布点服务站,让卖货郎走进更多村民生活,后期还想组建快递公司,真正打通物流的最后一公里。”高卫华说。

东明人刘芳创建“刘家芳芳”微商团队

微信卖东西,一年卖了一个多亿

文/片 本报记者 袁文卿

互联网的发展,使每个人的联系都变得越来越紧密。微信作为一种号称拥有4亿支付用户的社交工具,对现代人生活消费的影响也有目共睹。2013年,一种叫微商的模式进入了大家的朋友圈,随着时间的推移,在朋友圈里买卖东西也成为了一种风尚。

然而时至今日,社会各界对于微商的存在仍褒贬不一。有的人进行尝试后离开了,有的人则凭着过硬的实力坚持了下来,并越做越好。东明县40岁的刘芳正是坚持下来的一员,如今更是成了微商界的佼佼者。



刘芳在公司内指导客服解答代理的问题。

一切源自几张面膜

刘芳的团队叫刘家芳芳,成立于2013年,虽然在东明县并不出名,但在全国微商圈确可以称得上是如雷贯耳。现今团队成员已由刚开始的刘芳夫妇两人,发展到各级代理8万余人。2014年刘家芳芳团队销售额更是突破一亿元,并在2015年7月的全国微商大会上一举取得第二名,成为名副其实的“顶级微商”。

王海涛是刘芳的丈夫,他告诉记者,2013年以前的刘芳一直在家中做全职太太。王海涛说:“她平时在家啥都不干,和朋友出门做做美容,打打麻将。没想到因为几张面膜就做

成了这么大的生意。”2013年4月,刘芳在朋友圈中看到有个姑娘在卖面膜。想着支援一下姑娘的生意,刘芳就买了几张回来自己敷。没想到那些面膜用完后效果还挺好,“当时觉得既然这是个好东西,不如就多拿一些推荐给朋友。”刘芳说,接着她就从卖家那里进了一箱同品牌的面膜,将这些面膜发到了朋友圈。

让刘芳没想到的是,朋友们看到她推荐的面膜后,纷纷向她购买,一箱面膜几个小时就卖光了。小赚一笔的刘芳感慨朋友们还是挺信任自己的同时,发现了在朋友圈里的商机。

做微商就是做诚信

做了一段时间的微商后,刘芳通过总结同行经验,认为单独的个体是不能发展长远的,要想更好地发展就要抱

团。2014年7月,刘芳成立了自己的团队——刘家芳芳团队。

成立团队后,为了继续扩大进货渠道。刘芳和丈夫全国

各地跑厂家做代理。“当时我们北京、广州、各个城市的厂家都去过。但是那些厂家觉得我们规模小,销售能力达不到他们的要求,就不给我们代理权。我们只能慢慢说服他们。”刘芳说,现在情况完全不一样了,许多厂家主动联系他们合

长远发展靠品质

社会上许多微商团队因为种种原因都解散了,甚至有人因为销售假冒伪劣产品跟跑入狱。而刘家芳芳团队的生意却越做越红火,更是一举成为中国顶级微商,这其中的秘诀是什么呢?

刘芳说:“做生意,首先要保证产品质量。这样顾客才愿意买,愿意为我们宣传。我选择代理产品,会先去生产厂家实地考察,然后再将样品带回来和自己身边的人一起试用。

只有达到‘0差评’的产品,我才会考虑代理。并且在代理后,所有产品都会加上我们自己的防伪标记,别人想伪造也不行,这样就保证了产品的质量。”

“我们团队还非常注重对代理人员的思想教育,每天都会和他们分享学习有关优秀品质的东西。我们的代理素质都很高,都特别有爱心。在平时交往中,大家就和家人一样。”刘芳说。

安利推出O2O 大众创业平台

本报讯 2日,正值安利(中国)开业20周年之际,安利在广州发布其2025战略,宣布未来10年的战略目标是,实现安利平台上的成功创业者数量翻番。为了实现此目标,安利将全面实施数字化战略、体验战略和年轻化战略,为营销人员打造O2O创业平台,并为其提供全程无忧的一站式创业支持服务。

发布会上,安利宣布正式启动营销人员移动工作室,其后台由安利公司统一设计开发并运营,类似于为每户营销人员开办一个微店。这些移动工作室完美融入微信生态系统,与安利现有的“安利云服务”微信服务账号、安利数码港APP,以及线下家居送货系统,共同构成安利的移动社交电商平台。

1日,安利还在广州举办庆生大会,万余绩优营销人员现场聆听了美国总统小布什与美国安利董事长温安洛有关创业的精彩对话。

安利在2025战略发布会上也披露了刚刚出炉的《2015安利全球创业报告》的关键数据。这份由美国安利公司支持,由慕尼黑理工大学主持、覆盖全球44个国家和地区的创业调查主题报告显示,中国的创业环境越来越友好,相较于2014年,中国的创业友好指数提升了7个百分点。同时,超9成的中国受访者显示出对创业的积极态度,62%的人有计划创业。“更好地兼顾家庭与事业,享受生活”“实现自我价值,完成个人目标”和“获得额外收入”是吸引中国人创业的前三大动因。