

日均收入2.8万,80后女孩缔造创业奇迹

女神级创业者李艳霞:顺应趋势,立足当下,着眼未来

2003年淘宝的出现,成就了一批电脑网络从业者,淘宝创造的直接就业机会就高达467.7万,他们这个群体统称为网商;2011年微信的诞生,成就了一批新的手机网络从业者,通过微信的形式进行产品买卖,成为新的创业形态,这个群体被称为微商。顺应新的发展趋势,27岁白手起家,从一无所有,到拥有上万代理从业者,年收入破1000万元,仅用1年时间便创造了一个千万级的独角兽公司,这就是思美纤创始人,微商界最年轻的女神级领军人物——李艳霞。

本报记者 樊舒瑜
通讯员 徐明磊



倾薇创始人李艳霞和央视网商城签订战略合作伙伴关系。

初入微商,摸索前行

2008年毕业于四川农业大学,做过导游、酒店经理,回想起为什么走上微商这条路,李艳霞说:“婚后辞了工作,在家带孩子,老公一个人在外工作奔波,我向往做一个经济独立的贤内助,实现财富自由,其次也不想给老公带来更多家庭压力,而且我本身也是个闲不下来的人。”

于是2014年8月一次偶然的机会接触到了微商,“由于一直对网络比较感兴趣,在还是以淘宝购物为主流的时代,微商的发展还没有现在这么成熟,经过了一段时间的观望和了解,毅然决定加入微商的大军。”李艳霞说,和大多数人一样,一开始从代理护肤品做起,通过自己的努力和朋友支持,当年10月份月纯收入就已过万元。

“我发现原来微商是一个很好的创业形式,便决定好好的进行研究,经过不断的摸索考察,我发现单纯做护肤品,已经很难在微商圈里立足了,而减肥产品开始渐渐受到人们的欢迎,有了这个敏锐的察觉后,便决定去进一步的实践落地。”李艳霞说,在经历了初期的摸索前行过后,到现在已经熟练掌握微商销售的技巧,这是一个痛苦而艰辛的过程,更是一个快速成长的过程。

独创品牌,进军微商

经过对市场一段时间的考察,发现减肥市场逐渐开始受大众欢迎,于是毅然决定做酵素产品,“要做就做好做大。”李艳霞说,因为做过一段时间的微商代理,与代理间产生的很多售后问题是不好处理的,于是决定创立自己的品牌,从零开始,给代理最好的服务和支持。

2014年12月份有了独创品牌的想法,经过努力,2015年1月第一家公司——“青州思美贸易有限公司”在青州正式注册成功,

“成立新公司后,第一个产品思美纤酵素梅的销售量就很好,每天微商代理们催货催的我们都睡不成觉。”李艳霞说,所有代理们信心满满,定于4月7日召开新品发布会,来做好产品的宣传和推广,但令李艳霞和她的团队没想到的是,由于市场认可度很高,3月底酵素梅已被市场抢购一空,因为没有考虑到市场的认可度这么高,发布会前期,出现产品缺货这对于李艳霞来说,相当于当头一棒。

“新品马上就要上市了,我们不能在新品刚上市的时候就没有货源,这对我们的客户来说是极不负责任的。”李艳霞说,于是她马上南下去厂家进行协商沟通,最后高价回

收市面上的酵素梅,虽然第一个月的销量很高,但由于成本高,利润和收入基本是持平的。

随着市场的不断认可及公司发展的需要,2016年5月份,央视网商城邀约李艳霞的公司正式成为央视网商城的战略合作伙伴。同年6月份,在香港正式注册了香港思美国际有限公司。

眼光超前,厂家考究

从产品品质出发,注重选择权威和实力生产厂家,在赢得市场的认可和客户的肯定以后,思美纤公司决定推出高端的酵素产品——酵素原液,这次她来到了台湾寻找厂家进行合作。

经过三个月的考察,李艳霞决定与台湾一家近35年之久的酵素生产厂家进行深度合作,以确保产品的质量。

“其实就是为了把真正的好酵素带给大陆的消费者。”李艳霞说,市面上酵素类产品很多,消费者不知道该如何选择才是真正的好酵素,决定酵素品质好坏的因素是酵素里面的活性成分高低,而非年限,活性越高,酵素的营养也就越全面。为了在市面上普及酵素的知识,让更多的人了解怎样挑选酵素,李艳霞还定期开展公益讲座为大家普及知识。

立足当下扶持好团队 放眼未来选择好产品

2016年,为了寻求更大的突破和发展,组建核心管理团队,与公司研发团队一起潜心研究新品,3月底在微商蓝海中,探索到新的市场空白,口腔领域缺少一款强有力的突破性产品,经过半年的运营和发展,为新公司新产品,重新梳理了新的代理制度,盈利空间更大,政策更有利团队拓展。

“选择把目标定位到口腔市场,其实是经过深思熟虑的,据市场调查,每三口之家就会有一个人是口腔不好的,这其实都是因为我们没有养成一日三餐刷牙所造成的,口腔细菌的最高值是在饭后半

小时内,市面上缺少一款既能取代牙膏又可以清新口气,携带方便的口腔用品,倾薇3D口腔瓷膜应运而生。”李艳霞说。

目前,李艳霞正在筹划新公司成立的各方面问题,借助社会资源和技术优势,为淄博本地区培养更多的微商行业精英,不断提升公司的品牌影响力,为淄博微商产业发展做出应有的贡献。

“下一步公司还会研发新的项目。”李艳霞介绍,下一步公司会与优秀代理一起,共同创立优秀微商品牌,来服务社会大众,帮助更多的年轻人实现梦想,共同创业。

一路前行、齐心协力

对于未来李艳霞是这样规划的,现在还是要不断地沉淀,不断地积累,她始终相信未来将有无限可能。

目前最重要的是:“立足当下,为公司制定更长远的发展规划和经营计划,为代理团队做好扶持

和帮助,与代理团队一起共同成长,共同努力”

李艳霞说:“不论工作还是生活中我们女人都应该自立自强,只要保持一种阳光心态,积极面对生活,付出就肯定会有回报”。

“倾其所有,薇你而来”倾薇新品上市发布会召开

倾薇3D口腔瓷膜火爆上市,引爆3000亿口腔护理市场

本报10月7日讯(记者 樊舒瑜) 10月1日,“倾其所有,薇你而来”倾薇新品上市发布会召开,至此倾薇3D口腔瓷膜正式上市。当天倾薇品牌创始人李艳霞、联合创始人吕鹏、执行董事徐明磊及来自全国各地的500余名代理商参加了会议。

“你知道吗?我们每天使用的牙膏90%以上含漂白剂、氟化物,等致癌成分的,如长期使用

涉量过多会导致慢性中毒。”倾薇工作人员介绍,那么有没有一款产品能够代替牙膏呢?答案是肯定的,倾薇3D口腔瓷膜就是一项创新口腔护理技术,轻轻摇动瓶身,挤出便是超细微泡沫,可瞬间渗透到平时刷牙刷不到的角落,消炎、杀菌,清洁口腔,清洁更彻底,口气更清新,在任何地方都可以轻松使用。

据悉,倾薇3D口腔瓷膜是上

海韩倍化妆品有限公司依托美国康王日化研究中心为技术后盾,联合南京野生植物综合利用研究院,历经10年时间的创新科研成果,具有功效性口腔护理用品,特含丹皮酚白芨多糖包合物,将丹皮酚和白芨配伍产生叠加作用,帮助减轻口腔有关问题,荣获国家发明专利,是一种健康口腔护理产品,在口腔形成有效保护膜,让细菌无孔可入。



倾薇新品上市发布会现场。