

一次心得分享,造就一段微商“神话”

起于微商,东明一家庭主妇与其团队半年创造3000余万销售额

文/片 本报记者 赵念东
通讯员 王恩标

刘芳本是东明县一名普通家庭主妇,在无意间使用面膜后的一次微信分享,引起不少朋友关注和询问,并纷纷地委托她帮忙购买。刘芳从中发现了商机,并组建了团队。不到半年时间,该团队创造了3000多万的销售业绩。2015年,该团队仅用10个月,便创造了1亿销售业绩。而在经营事业同时,刘芳也坚持从事公益和慈善事业,将自己的奋斗成果分享给最需要的人。

玩微信 玩出微商“神话”

家住菏泽东明的刘芳本是一名普通的家庭主妇,闲暇时喜欢接触些新兴事物。“2013年前后,开始使用微信。”直至一次,她新入手了一款面膜,自己用后觉得效果挺好,便随手在微信朋友圈里分享了一下自己的心得。不料却引来了不少朋友的关注和询问,她们纷纷提出以给与辛苦费的方式委托自己帮忙购买同款面膜。碍于朋友恳求,刘芳购入了整箱面膜,



再分发给朋友圈中的众人,也收到了朋友允诺的报酬。

本是朋友们一次无心的举动,却激发了刘芳的商业意识,她敏锐地感知到了隐藏在微信朋友圈下的巨大空白市场。于是她开始小打小闹地在朋友圈分售一些自己用着喜欢并且经济实惠的物品,由于物美价廉,深得朋友们的喜爱追捧。经过几次销售积累下来,刘芳淘到了她在微商界的第一桶金。

尝到了微信销售甜头的刘芳,却并没有因此而知足和却步。“既然有这种商机,那不如

就切实地把握住,努力地经营起来成就一番事业。”2013年7月份,刘芳组建成立了团队,而在其后不到半年的时间,这个初成团队就创造了3000多万的销售额,而这个数字在2014年底迅速翻升至1个亿。2015年,刘芳和她的团队仅用了十个月,便打破了2014年全年所累积的1亿销售业绩,成为微商界的一段“神话”。

“选产品 要对得起自己的良心”

2014年初,刘芳注资300万元组建了公司,主要精力都放在了产品筛选和团队经营这两个重点上面。

“选产品,要选择影响力大的知名厂商,产品必须有品牌和质量双重保障。”刘芳说,其团队经销的产品,必须是上市公司的专利产品,必定自己先试用验证效果。等愚公、朋友与一级代理商三道关口全数通过后,她才放心在微信中宣传。

“我们是宝妈、工人、学生、失业者……但最终我们是微商,因为微商我们聚集在一起。”刘芳说,微商改变了自己,也改变了生活方式和态度以及价值观。其现有的代理分销商,多是“80后”宝妈、“90后”女孩,她们习惯称刘芳为“芳姐”。而刘芳,则称呼团队的成员们为“家人”。

“经营微商,就是经营团队。”刘芳认为,对一个微商从业者来说,想要成功,想要少走弯路,经营一个好的微商团队至关重要。微商团队不只是简单的供给产品,还必须能调动起人的主观能动性,给人以正确引导和正能量。

投身公益 取之于社会,奉献于社会

刘芳认为,商机无处不在,有的人不肯用心看,有的人看到了却不肯用心做,有的人用心做了又没能持之以恒。“我算幸运的,在别人放弃的时候,我却在鼓励自己多走一步看看,所以坚持到了今天。”她说。目前,刘芳和她的团队的直属代理商1万多人,代理分销商50多万人,而其服务的顾客群体高达上千万。

2016年12月9日至12日,刘家芳团队三周年庆典在广东省广州市圆满落幕。期间,来自该团队的1500余名成员从全国各地共赴广州,共度庆典。庆典所设立的明星演唱会众星云集,将气氛炒至高潮,刘芳无疑成为此次盛会的主角。然而此时,她在筹划着捐助对象。

据刘芳的助理透露,刘芳在利用微商平台经营事业的同时,坚持从事公益和慈善事业,三年来,她个人陆续向困难家庭、贫困学生、重病患者捐款60多万元。在她的带领和倡导下,其团队向社会多方捐款达300多万元,以实际行动体现了“取之于社会,奉献于社会”。

“‘第一书记’就要带村民一起致富”

栗东宇两次挂职“第一书记”,让村庄实现大变样

本报记者 邢孟

提起“第一书记”栗东宇,郓城县郭屯镇后辛庄村的村民们感受最深。在短短的两年时间里,后辛庄及周边三个行政村修建起了环村公路、田间道路、桥梁涵洞和灌溉机井;村里增容了变压器、机房,解决了农田灌溉用电难题,使帮包村近2000多亩基本农田实现了旱涝保收;村内6条主要干道逐一硬化,新建排水沟2000米,安装路灯120盏,栽植绿化树木1200余棵;修建了幼儿园和总面积1000平方米的百姓大舞台和健身休闲广场。村民们都说,“第一书记”来后,村里大变样了!

心系群众 两次挂职“第一书记”

“我也是农村出来的,想为乡亲们再做点事儿。”栗东宇告诉记者。继2012年4月至2013年5月,栗东宇到郓城县郭屯镇林集村挂职“第一书记”之后,2015年2月,栗东宇再次来到郓城,这次他挂职的村子是郭屯镇的后辛庄村。

16日上午,后辛庄的村民们都聚集在刚刚建成的百姓大舞台前观赏演出,旁边,新建的幼儿园已经建成,由栗东宇协调争取的价值3万多元的桌椅及游乐设施正在陆续被搬进幼儿园内。利用国家扶持政策,栗东宇争取协调资金40万元为后辛庄修建了幼儿园,同时还有刚刚建成的总面积1000平方米的百姓大舞台和健身休闲广场,并在广场上安装了照明设

施和健身器材。

来到后辛庄后,栗东宇首要解决的便是村里的基础设施。为此,他多方奔跑,争取到项目资金400余万元,为后辛庄及周边三个行政村修建环村公路、田间道路、桥梁涵洞和灌溉机井,协调供电部门,增容变压器、机房,解决农田灌溉用电难题,使帮包村近3000多亩基本农田实现了旱涝保收。利用省扶贫资金,硬化村内6条主要干道,新建排水沟2000米,安装路灯120盏,栽植绿化树木1200余棵,粉刷沿街民居墙壁,配备保洁设施和人员,改善村委办公条件,配备电脑5台、投影仪1套、办公桌椅20套和书橱4个、电视1台,使该村基础设施和整体面貌焕然一新。

鼓励青年创业 带领村民一起致富

基础设施改善了,接下来栗东宇考虑的便是如何带领村民致富。为了将在外打工的年轻村民联系起来,栗东宇专门建立了一个微信群,将村民们聚到一起,出谋划策。

“栗书记带着我们去潍坊等地学习种植技术和销售市场,帮我们联系客户,合作社的成立多亏了栗书记的帮忙。”在后辛庄梦龙谷物种植合作社内,负责人张秀军告诉记者,原先他们几个年轻人都在外面打工,在栗东宇的鼓励下,他们三人决定回村建设蔬菜种植基地。2016年5月,梦龙谷物种植合作社成立,“目前,我们已经采摘了一茬西兰花和香菜了,



栗东宇在服装厂和了解打工村民的工作情况。 本报记者 邢孟 摄

大棚也在陆续建设中。”张秀军告诉记者,在栗东宇的协调下,合作社还吸收了部分贫困户前来打工。“每到种植和采摘的时候,每天在这打工的就有四五十人。”

在后辛庄村,像张秀军这样的返乡创业青年不在少数,在栗东宇的鼓励与扶持下,这些返乡创业青年不仅自己找到了事业发展的道路,也带动了整个村子的致富。现在,后辛庄村有5个产业项目,投入扶贫资金295万元,分别为160亩的高产红富士苹果园、30个食用菌大棚、200亩蔬菜种植基地、2个恒温蔬菜保鲜库、1个现代化服装加工,成立了三个农业种植专业合作社,采用“合作社+贫困户”模式,带动贫困户发展种植业,使该村100多名贫困户脱贫并走上致富道路。

发展电商 让村子摘掉穷帽

近两年来,农村电商发展迅速,尤其是郓城县的农村电子商务已经走在了全省县城的前列,如何能让电商为后辛庄村村民服务,栗东宇决定试试。

说干就干,栗东宇组织了村里十几名年轻人到郓城淘宝大学学习,多次到曹县大集镇一些成熟的淘宝村去增长实战经验。2016年初,栗东宇带领村民们用扶贫资金30万元建设完成了后辛庄电商服务中心,办起了淘宝培训班,架起了网线,购买了数十台新电脑,从3月12日第一批30人的培训班开始,目前已举办了五期培训班,共培训学员150余名,周边几个乡镇都有学员来此学习。

“平均下来,每天能挣三四十块钱,平时的农活也不耽误,自己手头也宽裕了。”在后辛庄村的郓城开创制衣有限公司内,75岁的张大娘在忙着给衣服剪线头,在这里,和她同样忙碌的还有100余名村民。为了让更多的贫困户脱贫,栗东宇利用“电商+扶贫”模式在帮助服装厂扩大销售的同时,将服装厂吸收为扶贫点,让贫困户在厂里打工,增加他们的收入。

随着后辛庄电商产业的发展壮大,栗东宇还有更大的目标:在探索电商扶贫发展之路的同时,打造自己的产品,设计专门的包装,有自己的包装机,建后辛庄物流中心,结合村内养殖厂、壁画加工厂、养生酱油醋等多个小型加工厂的优点,在抓好产品质量提升、产品包装创意新颖的同时,将所有产品纳入网络销售中。