



### 一个宜宾网商的淘金路

李军这个来自农村的80后是淘宝网宜宾商盟盟主,如今他的网店年销售额达到40万元。如果不做网商,他也许只是一个打工仔,拿几百元工资都很满足的普通人。

白手起家做网商 创业虽然辛苦,但李军认为这是在做自己的事业。经过几年的奋斗,李军认为自己“已经站稳脚跟”。在他看来,创业做网商是不错的选择,但是也存在风险。早在2005年,李军就在淘宝上开了网店,销售10多个类别的商品,但经营并不理想。2007年,他南下广州打工。

人在异乡,李军很想吃到地道的川味小吃,但逛遍了大小超市,都没有买到。在广东的四川人数量众多,如果利用网络销售,让身在外地的四川人能方便地买到家乡食品,这不是一个巨大的市场吗?李军意识到这是一个商机。靠网友借的1万元,李军选择回到宜宾,继续做网店,销售食品。目前,他和30多家供应商合作,销售的产品约600个,他的淘宝店达到了皇冠级,网店的交通工具也由自行车到电动自行车再发展为汽车。

以前打工挣几百元都很高兴的他,通过做网店打开了别样的人生之门,“像我这样没背景没钱的人,创业适合选择开网店。”李军说。

网销和实体之争 按理说,网店作为一种销售渠道,帮助厂商卖出产品,应该受到厂家的欢迎,但李军告诉记者,很多厂商并不看好网销这种模式,认为网商做不大,做不久,有的甚至拒绝网商。

李军说,他曾经主动找过宜宾的不少知名食品厂商,都未能实现合作。究其原因,他认为一些大企业,已经打响了品牌,企业对价格控制比较严,采购手续也有很多流程,对代销的资金要求较高,而网店零售的销量很难超过实体店,另一方面价格是网商的竞争手段,所以很多网商都需要自主定价权,卖不掉又要厂家承诺能退货,灵活、方便、快捷是网商的特点,资金周转是很多网商面临的问题。以上种种分歧导致合作难。

网上零售走量小,定价乱,可能会冲击经销商,一些知名品牌甚至在自己的官网上申明,对网上销售的产品概不负责,有些企业在阿里巴巴上的定价高于本土市场的定价。网络销售是否和实体市场真的形成竞争?

李军说,电子商务不会代替传统销售,但会分走一部分市场,两者并不是水火不容。也有不少知名厂家让网店代销,还有直营网店的。其实换个角度想,厂家不苛求销量,通过网商让全国各地的网友搜索到自己,展示、宣传自己的产品,这也是网商创造的价值,李军说,因此,网商应是厂家的上帝,不要看厂家的脸色,不过,为了避免和本土市场的经销商冲突,他做的市场基本在本地之外。

联盟抱团整合资源 据李军介绍,宜宾有900多家淘宝店,其中大多数店主是兼职,全职的很少,这制约了宜宾网商的发展,此外,宜宾本土的资源少,适合在网上零售,有竞争力的产品不多,网商以个人力量和物流、快递等谈价格也很困难,此外,政府对网络零售的关注也不多,因此,总体来说,宜宾的网上零售在全省发展并不理想。

2009年11月14日,淘宝网宜宾商盟成立。四五十家网店走到一起,分享交流经验,整合资源,形成合力,谋求发展,比如可以一起和快递公司砍价。“泸州的网店发展比较好,就是因为其商盟建立比较早。” (程实 刘级心)

## “因为生存的原因,我种植桂花,因为一段桂花情缘,我把桂花当成我的人生事业”。

# 王燕:我用博客点“花”成金

在成都市温江区,附近很多花农都晓得“王桂花”;在互联网上,她更以数千博文引来百万网友的眼球;而在记者面前,王燕比博客上贴的照片更漂亮,有着川妹子声调上的“嗲”,又有着语笑嫣然的娇媚。王燕说,“跟桂花相处时间长了,身上自然会流露出桂花的味道,我感觉自己就像蝴蝶一样每天在园子里飞来飞去。”

“因为生存的原因,我种植桂花;因为一段桂花情缘,我把桂花当成我的人生事业。”现今资产超过千万,王燕把这句话挂在自己的博客上。她说自己和别人不一样。哪儿不一样呢?她说,“我有这么大一亩桂花林,这是一个百年大计!”

### “我也曾是个甩手掌柜”

虽说王燕的父亲就是桂花种植专家,但她进入这个行业,并不能用“从小闻着花香、受着产业发展熏陶”这样的方式来描述。

家境殷实,又排行老小,王燕还上大学时,父母就在成都给她买了一套房,在她毕业之后,父母又希望能托关系帮她进入事业单位工作,然而二老并未如愿。王燕的自尊心第一次受到了伤害,不过,这并不足以让她发奋图强。多次求职碰壁之后,她开始灰心了:“我就想结婚生子吧,平淡地过一辈子也挺幸福。”

可是,总不能就让她这么闲在家里吧,有一天,父亲给了王燕1000株日桂香桂花苗,并对她说,“不如你来种桂花吧。”父亲鼓励她在成都发展园林绿化和桂花种植公司。当时,王燕的心思并不在桂花上,只是请了当地农民,又请了技术顾问,桂花苗就在成都生了根。对于这200多亩地的日香桂公司,她期望值也不高,每年只要能赚100万元入账就满足了。“那时我就是个甩手掌柜。”

2002年,是日香桂公司的转折点,也是王燕人生的转折点。那一年,她和丈夫开了一家公司,但一个“种草养畜”的产业化项目,却让他们上千万的投资打了水漂。公司破产了,丈夫被拘留了,两口子之间的感情亮了红灯,就连原来帮衬



### 人物简介:

王燕:四川日香桂种业发展有限公司总经理,四川九峰天然药业股份有限公司董事,营销总监。1995年毕业于重庆工业管理学院,市场营销专业本科学历,1997年取得四川师范大学汉语语言文学专业本科学历。中国盆景艺术协会理事,中国桂花协会理事。因为经营日香桂,曾获得很多国家、省级及市级金奖、银奖。

她的哥哥也抽身而出……王燕说,“那段时间,我只能抱着儿子哭,真不知道以后的日子该怎么过。”

这时,王燕突然想到了父亲的日桂香:“只有中国才有日桂香,它长得快,花期又长,也许就是我翻身的机会呢!”擦干眼泪,王燕跑遍了全国各地的花卉市场和各种有关花木的展会,她将全部精力都放在了培植日桂香桂花上。可是,之前那块免费使用的基地遭遇开发,无奈之下她又把种植园搬到另外一个基地。“搬迁时甚至有农

民开着拖拉机来抢我们的苗木……经历这样搬迁的事,至少有五次。泪流了五次,人也就成长了五次。”

2003年,桂花市场面临着“小苗贱,大苗俏”的局面,很多地方开始挥刀伐桂。王燕每天在想,日香桂的出路在哪?怎么才能少花钱又能让人知道我的日桂香呢?王燕开始关注起网络来,起先她也不看好网络,更不知道如何在偌大的网络中宣传和营销自己。她尝试着建了一个公司网站,可两年下来,效果并不怎么明显。她也在报纸、杂志、展会上投过广告,但花费巨大,收效甚微。这时,有人向她推荐了阿里巴巴。

### “马云,你等着!”

王燕来到了阿里巴巴后,并没有嗅到什么商机。她只是一直找不到出路,需要倾诉的受挫者。于是,她开了博客,沉下心来写日记,记录每天的点滴生活。这一坚持就是四年,几乎每天一篇。现在她回头看才发现,博客成为她的一部真实的创业史。王燕用“马云的一句话改变了我”来描述与马云的第一次接触。

那是一次大会,王燕在现场向马云提了一个问题,“你是怎么从小事做起的?”马云反问,“你是什么时候加入诚信通的?”王燕回答说,已经两年了,可是里面的功能好多我到现在还没用过,有的也不会使用。马云回击,你连游戏规则都没弄懂就开始玩游戏了,怎么能叫从小事做起呢?

王燕憋了一肚子气。她心想,马云,你等着!接下来的日子,王燕便开始潜心研究电子商务,后来无论免费的还是收费的功能,她都利用上了。而真正的转机在于她的博客人气越来越旺,她也成了日香桂的形象代言人。

她在博客里贴上了自己在纷纷桂花雨中沉醉的美照。她有时也是“标题党”,会给大家搞一搞“恶作剧”:

“我写了篇《我和情人的滴滴点点》,大家心想,‘王桂花’有情人啊,点开一看,原来情人是博客,哈

哈。”王燕很享受自己这种“躲在林子里,向世界发出一点声音”的生活方式:在王燕的桂花林里,有些树上还挂上了人名,包括“王燕之树”。王燕说,一些其他网商的名字,也有一些来考察参观日桂香的人挂的名,“他们会打电话来问,我那棵树怎么样了?我就会跑到林子里拍下照片,然后贴到博客上。”王燕还有许多小点子,比如她想在基地修些小木屋,给来日香桂的人住。

她在博客里特别写道:“我对桂花树的钟爱,如大部分女人对衣服的爱,多一棵不多,少一棵嫌少。如果走乡串户,遇上心仪的桂花,便如同我看见服装店挂着的漂亮衣裳一样,非要拥有它不可。”

博客营销很快就在订单上显现出效果。“许多客户也被我对生活的态度感动,指名点姓要买我的桂花”。有个江苏南通的客户,为了给妻子一个桂花园,千里迢迢开车来日香桂公司采购产品;有个沿海客户在网上关注了她的博客两年多,最终到她的桂花园一次性下了数十万元的订单……

2007年,王燕的博客“闻香拾女人”被阿里巴巴评为网商十大博客之一。她也带动了一批人开始写博客。王燕还成为成都的一家电子商务学校的校长,给前来取经的花农们上课。更多的网友在博客上给她留言,请教创业路上遇到的困境如何突破,怎么样利用博客来营销。

王燕回帖说,“每天一步一步

前行,365天后,一定有很大的跨越,种桂花,我坚持了十年,写博客我坚持了四年,利用阿里巴巴推广我的桂花,我每天不停止。我们不是天生就会做生意,但我们可以笨鸟先飞啊,别人花一个小时攻下一个单子,我们就多花几个小时吧。我不是什么名牌大学毕业,我读的大学是三流的大专学校,而我读的专业也是当时最不看好的,我记得当年为了逃避写毕业论文,我假装生病,做了逃兵……”

如今,日香桂公司不仅在成都温江有三处基地,还在江苏建立了基地。王燕现在也在发展自己的产业链:桂花精油,特色酒店等,并把日香桂推广到海外去。下一步她准备借助阿里巴巴的“外贸通”产品去开拓外贸市场。关于规划精油,王燕赋予了它更大的意义:美丽的事业。

她说,有那么多人等着她,看着她,期待着她。记者问,谁在期待?期待你什么?她说,博客上有很多人关注她,给她留言,她有使命感。她最近组织了主妇创业联盟,提出“改造天下怨妇”的口号。她希望以自己的体验吸引和引导更多的女性投身创业大潮。

在问到出名的方式是否很讨巧很偶然,王燕说,真正能长久还是靠实力,我有人气了,如果产品不过硬,也没有用。今年,王燕获得了阿里巴巴2009年“十大网商”的称号。她送给记者一本《闻香拾女人》的书,然后在扉页签下“全球十大网商王燕”。 (叶玉娇)



## 回家乡开网店卖特产 青川女孩的溢彩创业路

“青川的日子慢慢地渗透了我的生活,改变了我曾经浮躁的性格,甚至已经净化了我的心灵。所以我要学会去记录,开始去分享。”

去年,赵海伶大学毕业,在淘宝网上开始创业——出售家乡青川的土特产。今年,她的脸上更多出了一份坚定。因为,她正在参加全国十大最具责任感的网商评选活动。“我还参与拍摄一部公益广告,反映青川地震两年后的变化。”赵海伶笑着说,她要向大家展示的不只是个人的溢彩天地,还有她所热爱的家乡和家乡人民的溢彩生活。

### 靠山吃山 回家开土产网店

“大学毕业后,提起行李回到家乡,我思考了两天,终于决定留下来。”22岁的赵海伶,去年刚从四川外语学院成都学院外事管理专业毕业。一方面,想留在成都找一份自己喜欢的销售工作。而另一方面,“5·12”地震后青川受灾严重,她想为家乡的重建做点什么。青川木耳、竹荪、香菇、核桃……家乡有那么多“宝贝”,何不通过



我是一个简单、阳光和有理想的女性。用一颗朴实的心去看待这个世界,用一份执著的劲去追求我的田园生活,因为这才是我要的幸福。——青川女孩赵海伶

网络的渠道,在淘宝上销售这些青川特产呢?当这样的念头在赵海伶脑海里浮现之后,就再也一发不可收拾了。她毅然决然地回到了这个“很多同学都不愿意回去的偏僻小县”,在淘宝网上开设了一家销售青川纯天然野生产品的网店。

“靠山吃山,靠水吃水”。这个山、这个水,我‘吃’定了,并且一定要‘吃’出自己的精彩和未来。”

### 开店半年 从卖数量到服务高质量

“开张第一个月就赚了3000多元,开店近半年来,已经卖了五六万元的特产了。”赵海伶说,这样一个好开头,不仅让她获得了稳定的就业,也带动了周围生产农副产品的农户获得收入。

去年11月,由阿里巴巴集团和青川县政府合建的国内首个电子商务农村示范点——“阿里之家”在青川正式启用。赵海伶还参加了“阿里之家”的培训。“现在鼠标轻轻一点,来自青川的土特产便能进入到千家万户。”

就这样,赵海伶进一步打开了做农产品的想法。现在青川的土特

产不仅在川内卖得很好,在江浙一带也越来越受欢迎。赵海伶说,她对淘宝的理解是“从小事成就大业的一个很好的跳板”。“怎么把路走好,就要看我怎样去付出了。”

严把质量关、发货速度快和客服细致周到是她制胜的三大“法宝”。

“青川土特产表面不是很好看,就像我出售的活核桃,带有壳的味道,不好闻也不好看。”赵海伶说,有些第一次买新鲜核桃的客户,还抱着理解她的态度,说“算了,就不退货了”。她一开始感到很委屈。后来,她渐渐明白光有质量还不够,“服务细致”应该是卖家产品外的一个特色。

所以,赵海伶开始在每一个包裹里写上字条,说清楚活核桃是什么样的,应该怎么吃、怎么做,并附赠核桃夹,“不少买家都说这样很温馨!”

### 发货有瓶颈 期待电子商务改变交通

刚刚开始恢复重建时,车多路烂。“物流公司不上门取货,我住的地方离他们又很远。”为了能及时

给客户发货,赵海伶基本上是早上5点就坐客车去发货。

我经常扛着十几斤重的包裹,走到3里外的物流单位,一趟下来,鞋子上全是灰尘。”赵海伶说,物流公司是每半天入一次库,每隔一天发货,如果不尽快把货拿过去,买家收到货物的时候就已经是4-6天了,“那样是很影响商品质量的”。

作为青川第一批受益电子商务的创业者,物流问题让赵海伶开始头疼起来。每一次给买家送货,她得先将货拉到当地车站,再托运至成都,由成都快递公司统一提货。“绕道成都,卖家每公斤要多承担2元钱的运输费。”赵海伶说,地震过后,物流不便成为困扰青川电子商务发展的最大瓶颈。

“电子商务在马云的带领下形势一片大好,青川的交通也许不能改变,但是我坚信一定会用电子商务去改变。”在与赵海伶的交谈中,记者总是能感受到她娇小的身体里,蕴藏着的巨大能量。她说,改变的不仅仅是修一条大公路那么简单,“也许很漫长,但是用心去改变的一定是美好的。” (王 青)