

B4 财富情报·创富智典 | CHUANGFUZHIDIAN

67岁潮爷开网店 电脑卖货算盘收钱

67岁的人了，还能开网店？他不仅开了，而且，还是接的30岁儿子的“烂摊子”。那么，半年下来，他到底做得怎样呢？

儿子失败求助父亲

记者见蒋世洪的时候，正看见他的淘宝旺旺闪个不停，“店主，你已经67岁了？可以叫你爷爷了。”ID为QQRI发来惊讶的表情。蒋世洪一边笑，一边回复：“如果你是80后，确实可以叫我爷爷了。有什么需要帮助的吗？”“蒋爷爷，你经营网店不累呀？”QQRI走进蒋世洪网店，不买产品，反而聊了起来。

蒋世洪今年67岁，退休前是合川区合阳镇政府工作人员，在淘宝上开了一家名为美E家居馆的网店，主要销售衣帽架间配件，每天8小时挂在

网上接待买家。他将个人信息挂在自己的店铺中，引得不少买家好奇。

“可能买家觉得我这样的店主很少，都愿意来聊上两句。”蒋世洪称，开店以来，主动和他聊天的买家不少，有的甚至将他加为QQ好友。

“向蒋爷爷买东西非常放心。”来自江苏省常州市的顾客苏艳说，蒋世洪总是耐心为她讲解，服务周到，现在他们互加了QQ，成为好友。

现在，蒋世洪的网店已成交了66笔业务，一个月能卖5000多元货品，每月纯利润有1000多元。“有这样的成绩不容易。”蒋世洪说，网店3次开张，前两次主要是儿子在经营，但都以失败告终。这次他尝试经营，没想到效果不错，接下来他希望做到皇冠卖家。经营网店应该是年轻人的拿手戏，怎么被这个老人赶超了呢？

其实，这是儿子的失败成就了他。

蒋世洪的儿子蒋科在合川区多彩激光数码冲印中心上班，平时喜欢网络购物。“看到其他人在网上做得红火，自己也想试试。”蒋科想到，现在数码照

片流行，他可以在网上承接数码照片的冲印业务。2008年9月13日，他在淘宝网注册了网店，在网上接单，冲洗五寸照片，每张5角。

“这个价格在同行中偏高，没什么订单。”蒋科说，不仅订单少，每张照片利润不到一毛钱，两个月网店就停业。停业后，蒋科又卖起合川桃子、合川肉片、泡凤爪。可这些产品在网店中挂了两个月，没有一个客人来问……

去年9月，蒋科通过熟人联系上衣帽架间配件厂家，“还是想在网上传售，联系好买家，厂家直接发货，自己不用进货。”但想到之前失败的经历，蒋科决定请援兵，他想到会用电脑、会照相，还会使用PS的父亲。

“我年纪大了，哪有这样的本事。”蒋世洪得知后，一个劲地推脱。但经不住儿子软磨硬泡，蒋世洪只好勉强答应下来。

从头学习从头做起

既然答应儿子就不能马虎。还没



开店，蒋世洪就买来有关淘宝开店的书，按照书中的步骤，一点一点地学，有困难就打电话请教儿子，或是到“百度知道”找老师。更多的时候是上海宝大学，学习网友发的开店“秘籍”。

经过一周的“苦战”，蒋世洪终于摸索到如何将产品挂上网店的门路。“看到网店全是自己挂上的宝贝，心里是说不出的高兴。”蒋世洪有了收获，趁热打铁装修店铺首页，经过五天的努力店面焕然一新。

蒋世洪打字慢，客人多问几句，

就忙得昏头转向。后来，他想到把客人经常问到的问题分门别类地列出来，等到客人咨询时，针对客人的问题，一次复制一行到旺旺对话框，从容应对多位客人。

慢慢地，他的生意开始好了起来……但是，很潮的蒋世洪，也有“老土”的地方：他用电脑卖货，却用算盘收钱。他说，自己用惯了算盘，觉得计算器没有这么好用。

（摘自《重庆晚报》陈静 贺怀湘 / 文）

沈阳最牛网店掌柜缪鼎丞：年销售6000万

当逛网店已成为大多数人每天的习惯，网店在满足人们各类需求的同时，也演绎出无数的创富传奇。开网店究竟能获得多大成功？近日，沈阳晚报记者专访了辽宁最牛网店掌柜缪鼎丞，希望您能从他的创富故事中汲取精髓，铺就自己的创富路。

大年初三提早开业

2009年1月份，当时47岁的缪鼎丞在网上注册了属于自己的第一家网店。

与很多网店新手一样，由于缺少知名度，开店之初生意惨淡。但缪鼎丞至今仍庆幸，自己赶上了网店发展的好时候。“由于有经营实体店的经历，我懂得用企业思想去开网店。”

缪鼎丞给记者讲了一段他记忆犹新的小插曲：网店开业不久后，就赶上了过春节，而照例很多网店都是大年初八重新开业，但他断然决定初三就上班，结果网店开张第一天就进账3000多元，是平时的三、四倍，更重要的是，增加了网店的知名度。

年销售额突破6000万

如今缪鼎丞已在网上拥有5家店铺，级别最高的一家网店已是5皇冠，是辽宁省内级别最高的网店。而店铺级别不断攀升的背后，是业务量的暴增，一些人气商品，一个月就能售出近千件。

为了满足不断增加的业务量，现在仅“e购女孩”一家店的客服人员就达到近20人，每天从上午9点到晚上12点，都会有客服人员随时解答买家提出的各种疑问。

去年，网店的年销售额达到6000多万元，前两天，单店最高日销售额甚至还创造了11万元的新纪录，这在整个东北地区都是数一数二的。而今年缪鼎丞设定的年销售目标是8000万元。

卖遍全国仍自称是外行

如今，缪鼎丞已经把他的化妆品卖遍全国。而为了让买家能够更快地得到所购买的商品，缪鼎丞在葫芦岛、廊坊、邯郸设立了三个物流中心。这不仅缩短了买家的等待时间，也在一定程度上降低了运费，增加了宝贝的竞争力。

今年，他计划在上海也建立一个物流中心，这样一来，网店的发展速度还会再上一个新的台阶。与此同时，缪鼎丞认为，虽然网店的发展速度惊人，但自己对于网购还属于外行阶段。

其实，自从高调网店闯入人们的视野起，网店是否也应该纳税就成了一个不可回避的话题。“对于纳税，我不仅不害怕，反而更欢迎。”缪鼎丞告诉记者。

（摘自《沈阳晚报》）

民工开网店一年“坐”赚7万

一位只有初中文化的农民工，在打工期间自学电脑知识，逐渐掌握网络经营技巧。现在，他回到家乡，用自己的积蓄做起了最时髦的电子商务，在不到两年的时间里，他实现了从一名月薪1000余元的外出打工者到一个年利润7万余元网店老板的“蜕变”。他就是宜宾县双龙镇捧印村的28岁网店老板龙明声。

在开网店之前，龙明声在浙江湖州市一家酒店当厨师，月薪1000余元。“一个偶然的的机会，我认识了当地一位维修电脑的朋友。”当厨师的时候，空余时间，龙明声很喜欢上网。“我们就是文化水平太低了，刚开始学电脑时很吃力。”龙明声说，在朋友的帮助下，他在学习电脑维修的同时也学会了上网，得知在网上可以免费开店创业的信息后，他很好奇，开始

学习网上卖东西。

“开网店几乎不需要什么其他成本，真正‘坐’在家里赚钱。我是2008年春节辞去酒店的厨师工作，5月份开始正式做网店的。”龙明声介绍，起初由于没有经验，几乎只够本，一直等到下半年10月左右生意才好起来。

龙明声介绍，他的网店从事的是男装销售，以冬季外套服装为主。为了找到一家满意的货源供应商，他通

过多方打探和实地考察，终于和上海的一家服装生产公司签订了合同，由公司提供服装和宣传图片，采取分销的模式自主经营。“下半年的生意要好些，一个月的交易额有4万元到6万元，上半年要差点，最少的一个月也是2.5万元。按纯利润20%计算，一年的纯利润应该不会少于7万元。”龙明声高兴地说。

（摘自《华西都市报》）

淘宝网网上的农民掌柜们

这是一个不起眼的小村庄，叫东风村，一个典型的苏北农村。三米宽的水泥路，大卡车川流不息，撕扯包装胶带“吱吱”的声音不时能听到。夜晚，挨着农家窗前，竖起耳朵还能听见敲打键盘的声音。就是这个小村庄居然有14家物流公司进驻。

40多岁的张松(化名)盯着电脑，用不太熟悉的“一指禅”敲打键盘，快递单就放在手边，他每天早上10点到晚上12点，挂在网等生意，目前月收入近万元。

东风村原来是个“破烂村”，部分农民靠收购废品为生，部分靠田间劳作作为生，部分外出打工，如今他们变身为淘宝网的“掌柜”。之前打锄头，现在抓鼠标，开始上网销售家具。这个被称为“网络时代的小岗村”，位于江苏睢宁县沙集镇。一根网线、一台电脑，在苏北农村，电子商务的渗透力和民间生命力让外界惊讶。

大约三年前，外出打工的年轻人孙寒，将网络销售这一新鲜事物带回

村里。在孙寒的带动下，东风村从最初根据客户图片订做家具，到现在形成了初具规模的板式家居生产基地。

48岁的农村妇女胡翠英，以前家庭收入主要靠2亩地及丈夫外出打工，随着村里开网店的人多了起来，她借村支书1万元经营起小作坊。现在丈夫与孩子都回来帮忙，每天能有10多件订单。

东风村有很多类似的家庭小作坊，但更多是从家庭作坊转变为规模化、品牌化运行的家具生产企业。研硕家具的创办人之一王跃，最早靠接网络订单找人加工，后来在2008年投资20万元，新建了厂房、添置设备，现在年销售额达500多万元，员工40余名，仅网络客服人员就有6人。

每天晚上8点到12点是客服最忙碌的时间，“一般大城市夜生活丰富，村里的经营时间也与上海、北京等地对接，客服一般熬到凌晨1、2点才能下班。”村会计王万军说。

昌鑫木业老板刘晓林2010年投资300多万元建设新厂，专注实木家具的改进与创新，企业规模与设备水平走在沙集同行前列。“沙集网商第一人”孙寒也开始聘请设计师，摒弃低成本模仿经营方式，提高产品附加值与创意，注重品牌塑造。

东风村书记王敏介绍，东风村有4800余人，其中掌柜老板近500名，带动2000余人就业。原来东风村青年人大都外出打工，现在90%返村开网店、做家具生产，甚至周边县城、外地的大学生也到东风村打工，村里人雇佣工人的工资达1500—4000元/月。沙集镇书记黄浩说，沙集镇已成为“网上沃土”，不仅是东风村，沙集镇共有600多名农民网商，开办了1000余家网店，今年销售额将超过3亿元。

网店的发展也带动了上下游产业发展。村民沙俊超看到了家具配件的商机，专门给家具厂供应五金配件，每月销售额也有几万元。物流是

曾经的一人网店 未来的婴童专场

近年来，由于网络购物和电子商务的迅速发展，不少年轻人多了一条白手起家的创业途径。他们当中通过细心的经营和贴心的服务，成就了一个个网络创业传奇。近日，记者专门采访了皇冠卖家“阿B的衣橱”，从一个人的小网店发展成为有着10多个客服的婴童专场，月营业额将近10万，而“阿B的衣橱”的创业秘诀和网店成功之路，吸引了众多同样想要白手起家的网友们目光。

严格把关货源 诚信经营

生意太好 夫妻齐上阵

“阿B的衣橱”老板茵茵是广州人，今年还不到30岁。她高中毕业后，先后在不同企业当过文员、秘书等，并在工作中结识了现在的丈夫。她告诉记者，对于在网上开店，完全是出于好奇和兴趣。“当初看到一个朋友在网上开店做奶粉代购，说是一个月能赚三、四千，心想开网店一个月赚的钱比我打工还多，而我又是在做文职工作，空余时间比较多，便在网上也开个店试一试。”

就因为这个好奇心促成的无心插柳，帮助茵茵在网上掘到了第一桶

金。2006年，“阿B的衣橱”在淘宝网上正式营业，开店第一个月，小店赚了600元。此后利润便开始翻倍增长，半年以后，“阿B的衣橱”网店一个月赚的钱就赶上了夫妻两个人的总和，茵茵夫妇于是先后辞工齐上阵，在淘宝网专心经营起了自己的“夫妻店”。

严格把关货源 诚信经营

“阿B的衣橱”一开始主要是以销售婴儿服装为主，茵茵告诉记者，“之所以选择婴儿服装，一方面是由于网上这类商品卖得很火，另一方面是因为我们在广州，有很好的货源，就地取材。”而对于商品的定位，从开店之初她就一直严格要求：首先必须保证是当季新款热销品，其次是商品的质量一定要过硬，不能把顾客的口碑做砸了；最后是商品的价格要适中，例如“阿B的衣橱”的某些商品价格可能会比网上的平均价格要略高一点点，这里主要也是根据进货成本来灵活调整的。总之，在保证利润率的基础上，在商品品类等方面与其他卖家区别，这样更好地体现店铺自



身的特色。

在基本功做足之外，茵茵认为最为重要的，还是要靠诚信经营，这是开网店做生意最基本的准则。“我们开店不久就加入了淘宝网的诚信保证计划，这也帮我们的店铺筑起了一道信誉保障，再加上自己的诚信经营，这是吸引顾客永远不变的法宝。所以我家店铺的回头客特别多，甚至有很多都是几年的老顾客了。”

信誉飙升 立志打造婴童专场

“阿B的衣橱”在淘宝网的销售日渐火爆，茵茵通过参加淘宝网的各

类促销活动，不但提升了口碑，也累积了不少信用。如今，“阿B的衣橱”还在商品种类方面增加了婴儿用品、儿童玩具、奶粉等多种品类并行销售，小店的生意一天比一天红火。经过茵茵夫妇多年的悉心经营，他们依靠自己的努力和实力获取了成功。

茵茵告诉记者，现在“阿B的衣橱”的销售范围越来越广，她说到，她的理想是依靠淘宝网大平台的流量和超高人气，不仅要提供丰富多样的商品品类供顾客选择，还要把网店做得更具规模和影响力，把“阿B的衣橱”做成网上的婴童专场。

（摘自《番禺日报》简锦仪 / 文）

赵仕硕：我的“第九街市” 网上卖菜经

网上卖菜并不是一件新鲜事，广州的第一批卖菜网站如好帮手、广州买菜网等兴起于2008年，但真正能坚持到今天的却寥寥无几。可有一家名叫“第九街市”的网上卖菜公司，尽管成立不到一年，但现在每月已经实现盈亏平衡。那么，“第九街市”是如何做到的呢？

网上的菜卖给白领？错

今年33岁的赵仕硕，创业前在一家IT公司做财经软件开发，收入相当不错。但在粤西农村长大的他，一直对农产品贸易有着浓厚的兴趣，加上自己的IT背景，他决定把很多人天天例行公事的“买菜”搬上网，并创立了一家名叫“第九街市”的网上卖菜公司。

有趣的是，与那些藏匿在CBD中心某高档写字楼里的互联网公司不同，赵仕硕把自己的办公地点直接安在了菜市场里。由于办公环境的简陋，让他在有客人来访时常常会觉得有点不好意思，但赵仕硕坦言，把办公室设在菜市场里，一来租金便宜，二来也方便他了解各种菜的行情。

可是，这网上的菜究竟会卖给谁呢？在大多数人的印象中，会选择网上买菜的应该是一些“白天忙于工作，无暇买菜”的白领们，此前有不少卖菜网站也的确是这么定位自己的目标人群。但赵仕硕的回答却让记者非常意外。

就第九街市而言，第一类占主流的是集团客户，目前有七八家。其中，包括某知名IT公司广州分公司和一家政府机构，“有时一单就有6000多块钱”。这些客户并不是赵仕硕主动开发的，而是“不清自来”。现在，这些集团客户不仅每天能带来较稳定的订单量，支撑着第九街市的整体运营，也成了赵仕硕将来主攻的目标客户。

第二类才是个人客户，但也不是我们通常以为的“没时间买菜的白领”，而是以家庭主妇为主。对此，赵仕硕的解释是，如果是连买菜的时间都没有的白领，哪还有时间和习惯做饭呢，而家庭主妇大多数是在家里带孩子，买菜很不方便，才会有更迫切的“上网买菜、送菜上门”的需求。

针对这样的个人客户，第九街市每送一次菜会收取3元的路费。“这一部分虽然盈利不多，但可以让我们很好地了解市场。”赵仕硕解释。

生存容易扩张不易？对

目前，第九街市有8名员工，赵仕硕称他们个个“都是多面手”。其中两人负责个人客户所需产品的采购，由于下单时只需提前两个小时，采购一定要迅速。而集团客户则要提前一天下单，第二天凌晨三四点钟，赵仕硕和几名员工就会赶到各个批发市场，采购最低价物美的菜。广州这么多批发市场，哪里才能买到物美价廉的菜？“我对每家批发市场都非常熟悉，熟悉每种菜的价格。”在他看来，对市场的了解是第九街市的竞争力之一。

赵仕硕向南都记者透露，截至目前，公司已经投入了近50万元，主要用于采购资金的周转，因为大客户的账款往往需要一两个月才能到账，其他成本则包括网站维护、员工工资，等等。七七八八地加起来，比在实体菜市场里租个摊位卖菜的租金可要高出不少。

对于未来，赵仕硕和他的创业伙伴希望能创立自己的产品品牌，并且有自己的农场，实现纵向上下游的整合。但这些都还是虚幻的构想，第九街市能否长成菜市场里的“凡客诚品”，还有很多考验在等待着赵仕硕。

（摘自《南方都市报》）