

宅男卖情趣内衣 一月销售3万套



宅男王从云,并不宅,他把自己创造的内衣品牌——夜影,卖到了世界各地。每月3万套的销售量,源于他喜欢“宅”在家里穿着睡衣上网。

王从云,广州市峻林贸易有限公司总经理,生于1974年。刚开始接触电子商务的时候是在“易趣”上开了家卖玩具的网店,没想到从此一发不可收拾。他又以女性内衣为突破口,狠赚了一把。现在的峻林已经由小到大,由1人单干发展成为拥有50多名员工的贸易公司,并拥有自己的工厂,王从云还创办了中国首家前戏内衣品牌——“夜影”。

开网店卖玩具月入过万

王从云曾经是一个不折不扣的宅男,他能穿着睡衣猫在家里上一天网。2002年SARS期间,因为浏览新浪网网页时无意中见到了“易趣”广告,王从云尝试着开了一家专门卖玩具

的网店。

头几个月王从云只卖些低价的商品,算下来基本能够打平,于是他便放胆尝试卖一些价值高些的商品。没想到从网店赚到的钱比从店铺赚到的还多。为了能够把精力更多投入到网店上,王从云毅然结束了门店的生意,并从东莞搬来广州。他在连新路附近租了一套房子,这里离一德路万菱广场都很近,他只要打开电脑就可以看到来自世界各地的订单,然后再去万菱广场拿货。打个电话叫快递公司上门取货,轻轻松松就能够实现月入过万。

以女性内衣作为突破口

玩具工艺品是具有季节性的商品,一般在节假日都是旺季,而从每年春节后到五六月都是淡季。网店也和传统门店一样,难以逃脱如此漫长的淡季。但是王从云相信,“只有淡季的思想,没有淡季的市场”。他到处寻

找淡季市场上热销的商品,终于找到了女性内衣这一突破口。

女性内衣在销售上根本感觉不到淡季的感觉,王从云仅用一个月时间就实现了收支平衡。他的外语不错,在“易趣”上积累了不少国外的忠实客户。那时候还没有MSN这样的聊天工具,和外国朋友交流沟通时只能使用“易趣”内部的交流工具。经常是半夜爬起来,看到有一个顾客的提问,他马上就来了精神,耐心地解答顾客们提出来的问题。有时候来来回回竟然能够聊上五六十个回合,不知不觉中天空中已经出现了鱼肚白。

创办首个情趣内衣品牌“夜影”

2005年王从云开始全力以赴做外贸生意,他找到了一个更加广阔的平台,那就是阿里巴巴。在和国外客户沟通的过程中,王从云发现情趣内衣、情趣用品非常受欢迎。外国人有自己独特的酒吧文化,他们不像大多

数中国人一样,去酒吧只会喝喝酒、蹦蹦迪、沟沟女。每到周末和节假日,酒吧都会举办各种各样的化装晚会、激情派对,他们喜欢把自己打扮成警察、高中女生、兔女郎、天使、红卫兵甚至希特勒等角色。

“能不能买到警察制服、塑料手铐?”很多客户向王从云提出了这样的购买需求,他马上意识到这是一个不错的商机,于是决定创办自己的品牌“夜影”,专门生产销售情趣内衣。

中国人太压抑要演一下

夜影情趣内衣每个月都有几十款新品推出,但目前主要依靠网络销售。王从云每天都能接到很多国际订单,平均每个月能够卖出两三万套情趣内衣。他的客户主要分布在欧美、东南亚地区,客户会告诉你去做什么产品,王从云要做的事情只是把他们的图纸变成实物。

日本的市场虽然也很广阔,但王从云轻易不敢涉足,“他们的品位很独特,对产品的细节方面要求也比较严格。”而在国内卖情趣内衣更是一件非常痛苦的事情,开实体店投入太大,开网店则少不了这样那样的限制,三天两天地遭遇网站打不开,网店产品被删等“悲催事件”。

“未来也有可能做国内市场,但现在还不是最好的时机,中国人太压抑了,我身边很多三四十岁的女性朋友,都遭遇了不同程度的情感危机。她们的生活中需要一些有趣的变化,两口子总不能呆在家里看电视吧,偶尔也要演一下。”王从云的语言很幽默。 (摘自《南方都市报》)



大学女生网上卖零食 一周进账75万

两个好吃嘴大学生开了一家网店卖零食,没想到做大了:辉煌时一天接1000多个单子,请30个同学帮忙,5个物流公司工作人员专门为她们服务,一周进账75万元!现在,她们甚至得到了500万元的投资,准备组建公司、发展成全国连锁。

每人向父母借了5000元

川师大二学生,袁兰和王菊园,一个窝在屋里收着网上订单,一个配送着货品。

袁兰,21岁,四川师范大学公共事业管理大二学生,正与同乡、同班、同寝室好友王菊园经营着一家网店卖零食。两人的创业故事从大一就开始了。当时的她们没有资金来源,纷纷把目光投向父亲。袁兰的家在大巴山,父母都是农民,并没有太多的钱给她们,“每人借了5000元。”

有了钱,她们先买下一个网址。万事俱备时,两人开始为网店定位成都的办公室白领,“有钱有时间吃零食,怕刮风下雨晒太阳。”袁兰和王菊园想到赚辛苦钱,“农村出来的,不怕苦。”

由于一些网店在退货时会提出顾客自付邮费的要求,两人便给自己定下了规则:凡是在她们网店买的东西,只要发现问题,哪怕吃得只剩最后一点,都可无条件退货!如此大胆的想法,让人不得不对她们刮目相看。

上征婚网站挂假链接

去年10月,网店开好了,两人拿着剩下的钱到北门食品批发城,批发了几千元的食品样品回来,“每样一两包,拿回来拍照片挂网上。”最初,她们特别担心没人光顾,常安慰自己说“卖不了就自己吃”。

事实确实如此。两人的第一次推销是在宿舍楼,她们挨个寝室去宣传网站,“我‘强迫’一个好朋友买了一包泡椒凤爪,3元,没好意思赚钱。”这是她们的第一笔单子。

之后,两人分工,一个人在网上做推广,另一个人印传单发。袁兰说,她们的网上推广范围很广,“征婚网都是我们的目标,我们在美女图片下放上我们的网址链接。”当然了,没过多久帖子就被管理员删了。

两个人将宣传广告印成传单,原本想进办公楼内发,但保安委婉地请她们不要污染环境。没办法,只有厚着

脸皮,每天早上8点就守候在办公楼门口,带着微笑将传单发给进楼的白领们。那些被人转身就扔在了地上的传单,“我们捡起来继续发。”半个月后,生意终于有了起色,一单、两单地出现,让两小姑娘看到了希望。

有了生意,物流却成了问题,物流公司嫌单子少都不愿意去接货,还是她们亲自把货送到公司的。连物流都给脸色看,这生意真是憋屈。

每天几百个单子的春节

三十年河东三十年河西,借着春节的东风,网店生意突然好起来了。进回来的货明显不够,但再进货又没有足够的资金,就算进了货也没仓库存货。袁兰说到这儿笑了,“我们把仓库定为整个白家食品批发城,有单子时就到市场现拿货再发,还保证了货品新鲜。”

袁兰说,春节算是网店的一个转折,生意好时一天有几百张单子。两个女生完全忙不过来,袁兰发动了同班同学前来帮忙。

团购一周进账75万元

春节后,网店的生意就比较稳定了。两个小姑娘也关注到,今年特流行团购,“我们也开始推销团购。”

她们的推销只求宣传:一块巧克力进价5元,她给团购网的价也是5元,而这个价往往比其他商家的便宜,网站就会力推她们的店,“网站也赚钱了,我们也赚到了人气。”“最辉煌的时候每天1000多张单子,连续一个星期,我们卖了75万元。”

家常菜打动投资老板

由于业绩好,网店吸引了浙江一家投资公司来考察,公司负责人沈先生说来考察当天,这两小姑娘就在家做了两个家常菜招待他,“跟以往的大鱼大肉、歌舞升平完全不一样。”

小姑娘的实在也打动了,“一周75万元,对两个学生来说很不错,我决定投资500万元。”

未来,沈先生认为要做连锁公司。她们也已经想过了,这是她们的事业,是她赚到第一桶金的地方,下一步她们要将店开到全国各大省份的省会城市,形成一个全国连锁公司。 (摘自《天府早报》)

叶媛:4冠网店打造美丽事业

凌奥创意产业园内,正在装修的一栋楼里走出了个娇小的姑娘,巧笑倩兮,就是一副南方女子的模样。叶媛说,自己2003年从福建福州老家来天津的时候,还不到20岁。那时,刚刚参加完毕业考试,就订了车票跑来天津。

现在,在她400平方米的办公区,摆放着不少各类美容杂志和产品推介。她说,这只是很少一部分。这些年,她看过的美容类读物已经无法计数。旁边超过800平方米的仓库里,几个工人正在忙碌,或将大包拆零,或重新分配打包。叶媛说,目前正是搬家阶段,很多业务都相对放缓了。

2003年叶媛只身跑来天津时,只是因为喜欢雪,喜欢北方。叶媛在天津找的第一份工作只做了2个月,她说,这份音乐老师的工作“太没有挑战性了”。因为更早还在福州的时候,叶媛就对网购非常着迷。做音乐老师那2个月又非常轻松,叶媛就是从那时开始打理网店的。

从2003年开始做网店,叶媛卖过手机、手表和银饰。叶媛的时间几乎都用在上了网上,学习那些网店规则,看别人的店铺装修,学习别人的产品介绍,翻别人的经营心得。她在网上卖东西的同时,也在网上买东



西。2005年年初,还在经营手工银饰的叶媛在网上买到一款韩国品牌的洗面奶。这支清洁效果非常好的洗面奶,一下就打动了混合性肤质的叶媛。

“那时正好有个朋友在韩国。”叶媛说,自己的性格就是这样,想到就要做,不拖延。叶媛立即联系了在韩国朋友帮忙调查这个品牌的护肤品,并请朋友推荐了一些其他产品。试用的同时,叶媛开始酝酿转型。

就好像喜欢雪就要到北方生活一样,叶媛决定转型的一个重要原因是“爱美”。爱美的叶媛,从2005年2月开始,用“织银精灵”这个账号打造了一个属于自己的美的事业。当时,她的产品只有几十种,每一种都是她亲自试、亲自选的。她说,只卖自己觉得好的东西。每一条产品介绍都亲自写,包括自己的试用心得,图片也要自己拍,要自己摆得有感觉。

抱着要亲自试用每一件商品的

决心的叶媛,很快就发现了自己的力量不从心。她的店最初开在家里,30多平方米房子里很快就堆满了货物。她和朋友2个人每天要接待客户、介绍产品、装修网店、选新品、测试,然后订购、接单,再拍照、写产品介绍、打包、发货……到2007年年初的时候,叶媛的店里已经有超过1000种商品。

2007年对于叶媛来说,有很多值得纪念:店内商品种类破千,网店得到第一个皇冠,出任淘宝大学讲师,出任淘宝网天津加盟商主,注册了自己的公司——特艺日用品有限公司,加入淘宝商城,成为某款芦荟产品的网络总代理……也就是从这一年开始,叶媛和她的网店都进入了快速发展时期。

2008年,叶媛开始涉足网络批发,并被评为优秀讲师;2009年,结合淘宝网的活动店铺冲4冠成功,叶媛获得优秀盟主称号;2010年,成为3个海外品牌的中国总代理,并为多家网络购物平台供货。如今,叶媛的网店和公司,每天销售单品超过千件,年营业额突破千万。而她则给自己找到了下一个目标——开发自己的芳疗产品,做自己的品牌。

(摘自《每日新报》吴彦/文)

公务员下海创业 1万起家6年大赚300万

“网络一定要和实体结合才能成功”,黎健德说。80后的他6年前“脱伍”世人称羡的省级公务员,用1万元起家,如今赚得盆满钵满已有300万入账。

1.4万起家,1个月回本

1488元,20来个包,这是黎健德的第一批货,总店坐落在广州市中心地带人民路的越富广场。这里隶属西门口商圈,是广州传统商业核心西关腹地,作为老城区最著名的卖潮流商品的越富广场,据相关市场调研显示,这一带相距300米左右,平日日均客流可达100万人次,节假日高峰更达日均500万人次。

2005年11月,黎健德就在这里圈下一小块地——不到10平米的一个小店面“格林德森时尚店”,同时开通了网站。“当时就是考虑到包包不像



衣服和鞋子都有size,而每个女人也要必备的,就选定这个项目。”黎健德说。而这一切都是静悄悄在进行。

彼时,黎健德的身份还是广东省公安厅宣传处网络科一名科员,他已经在这里工作了两年,热爱这份工作,它和他的兴趣暗合。早在广州大学上学期间,黎就曾经兼职过网络设计硬件技术员、电脑城仓管员等,虽然身为法律系的学生却自学了所有计算机专业的课程。

2005年,黎健德怀揣1万积蓄

“下海”了,“租金加押金就1万了,另外在十三行挑了20多个包,这就是我全部家当”。“输了怎么办?”记者问,“没想过,做了再说。”黎笑笑说。结局很圆满,第一个月收回成本,第三个月已经在广州最繁华的北京路开第二家分店。

80万收购3条生产线,自产自销

黎健德的名片上同时印有“格林德森(香港)国际有限公司”,“在香港注册主要是为了收货款方便。”在2008年以前,黎的公司出口订单占到销售额的七成。

2006年年底,第三家分店开张时,黎健德离职专心创业。这一年,他不仅开通了电子杂志,网络站点也覆盖到华东地区:“网络是起到为实体店宣传的作用,两者是一个循环过程,客户在实体店买了包,再到网站看新品,

同时介绍给朋友,再来买包,可以维系客户的忠诚度。”格林德森开始进入高速增长通道,“39元起,每个包的利润控制在20%。”黎健德说。

出口贸易赚取了第一桶金30万。2007年,黎健德用这30万购并了花都一家工厂的生产线,从此走上自产自销的道路。有了生产线的底气在,他马上聘用设计师,研发属于自己的产品。次年,获悉花都某工厂破产,黎健德这次只用了50万就收购了2条生产线。

推出情侣包销量暴增

2008年一场金融危机,让出口订单骤夜为零,不少出口企业举步维艰。“我的原则是,跟订单走,没订单就不做。”黎健德说,当意识到订单量陡直下降时,他马上停止出口业务全力转向内销。“这一年增长反而创新高,有

60%,国内消费能力不可小觑,每个包的利润已经提高到35%。”

出口转内销是黎健德第一次华丽转身,而第二次导致销量产生质的飞跃的是情侣包的推出。“我参加了我国香港、韩国、日本等地的很多展会,因为我们的定位是15岁—35岁的年轻群体,务必要‘潮’到爆,我看到情侣饰品和服装非常受欢迎,当时就在考虑包包也可以情侣啊,把男包也拉入我们的业务范围。”黎健德说。他指了指粘贴在墙上的团购宣传海报告诉记者,格林德森根据今年流行的糖果色设计的情侣包销量很好。

“创业遇到困难必须冷静”

已过而立之年的黎健德长着一张不显老的娃娃脸,与其混迹生意场多年的形象不相符,老江湖也有辛酸泪。这一路看似顺利,却也曾暗藏“杀机”。

黎健德告诉记者,2008年是他最为难过的一年。“当时出口订单不是慢慢减少的,而是一夜之间马上就跟你说没有了。”所以他至今仍保留着“有订单再生产”的保守做法。而这一年,一场持续9个月的商业官司也消耗了他不少精力。

“业务部门的搭档签合同同时没有留意,惹上了官司,对方也是胡搅蛮缠。”当时一审败诉后,黎健德彻夜研究案子到处请教律师,“我的公司才刚刚起步,一定要保住商誉。”庆幸的是,努力换来了二审胜诉的结果。

“说没有困难是假话,在创业最困难的时候必须要冷静,不要抱怨,多想办法解决问题,只要努力拼搏,就可以渡过难关。”目前,格林德森已经在福建泉州和海南海口都分别建立了批发中心,创立了服装品牌Fashion-Change,而加盟店也走向了上海、北京等地。 (摘自《理财周报》)