

专访微商世界里的独特女性

刘倩

“她是一位生活讲究,家境殷实的时尚妈妈。但是,熟悉她的人又知道其实她的心中始终有颗“不安分”的心。她不满足外人艳羡的生活,在她看来:精神的丰富与物质的富裕同样重要,如果一直过着相夫教子的生活,像一潭平静湖水没有任何涟漪,水没有流动就失去灵性。久而久之,生活中没有新鲜事物开阔视野,没有挑战使之成长,就会觉得精神上没有达到自己的理想。

怀着这样的情怀,刘倩在偶然的的机会邂逅了微商这一新兴行业,带领着她的团队应运而生“阿倩品牌”,并将品牌在独特的商业模式中发展壮大。今天,我们有幸请到阿倩品牌的创始人刘倩女士,谈谈她的创业历程及价值取向。

记者:谈谈您的创业经历,其中哪些难忘的事情?

刘倩:我的创业经历丰富而具有故事性。微商作为一种新型的商业模式,此时我接触微商就觉得是一件很新鲜有趣的事情,带着一种“玩”但又认真的心态去尝试的。一路走来,我接触到了很多人:阅历丰富的创业者、收入颇丰的高级白领、思想新潮的 90 后、时尚漂亮的全职妈妈等。她们和我一样,都不安于现状,更不甘于平庸,渴望自我的人生价值体现,靠着这个共同的信仰,我们有缘走在一起,为我们喜欢的事情努力。

其中难忘的事情很多,感动的事情也是数不胜数。这里就简短说一个点吧!它就是信任。无论客户还是代理,我们也是从陌生接触到熟悉信任。可能有人会好奇,怎么让一个陌生人为你打开心扉,让她信任呢?其实,我也没什么诀窍,只是真诚对待。

记者:在常人看来,“妈妈”是一个很操劳和忙碌的人,你如何定义“时尚妈妈”这个词,在生活中是怎么做到的?

刘倩:在我理解的“时尚妈妈”不仅只停留外在潮流的穿着打扮和宝宝在一起,真正的时尚更是一种态度和格调。在生活中,我看中精神生活的丰盈,讨厌一成不变,也不喜欢被现实束缚,更不习惯给自己设限。对身边事物一定要经过自己独立思考,有独到的见解。褪去生活中的繁琐与平淡,我还会培养其他爱好,也会忙里偷闲和闺蜜在一起,偶尔谈天说地偶尔来一次说走就走的旅行。

记者:作为一个女人,您觉得最重要的价值是什么?在您的生活和事业中又是怎么体现的?

刘倩:作为一个女性,最大的价值就是独特。生活中其实我不太喜欢张扬,一直很钟爱低调经典的黑色。有时候自己拥有很多天马行空的想法,渴望尝试;有时候也短暂放空,畅游在自己的世界里面;有时候也会拿起一本尘封已久的书籍,放松地翻阅。工作中的状态和生活中有稍许改变,阿倩品牌有很多优秀代理,在他们的身上我也学到了很多,现在也形成了自己独特的管理风格。性格使然,工作中我是大多时间温温和和的,丝毫严肃不起来的人,但是我心中却有自己的想法和打算。

记者:现在的互联网销售市场蓬勃发展,网购代理商的竞争也非常激烈,对于卖家而言,如何做出别出心裁的特色是制胜的关键所在。您又是怎样定义自己特色,从而让之脱颖而出的?

刘倩:一直想说:做好一件事,没有什么捷径,只有脚踏实地。所以说,我做微商最大的特色就是真心对待代理、真诚对待客户、用心对待员工。为让阿倩品牌代理,拥有公平、和谐的竞争环境,我们有严格的控价制度和市场监管部门。为让代理更快进入微商状态,我们会持续不断地分享丰富的微营销策略。为让客户购买优质的产品,我和旗下代理始终坚持良心推荐,只有优质的产品我们才进行宣传。对待员工,大多数就像朋友一样,没有过多的上下级区别。所以,可以让大家在一个轻松愉悦的环境中把工作做好。

记者:虽然说微商与淘宝都是互联网经营模式,但相对淘宝而言,微商的发展还处在婴儿阶段,并且推广渠道也只能局限在朋友圈,这无疑会影响到受众的规模。您是怎么看待渠道问题并解决的?

刘倩:微商就像在襁褓中的婴儿,和淘宝相比确实不太成熟。但是微商相比淘宝拥有更强的推荐和分享力。微商的依托是微信 APP,它强大的文字、图片、声音、视频处理功能是淘宝无法比拟的,所以微商可以在微信朋友圈及时分享,这种信任度更高的分享可以产生及时效应:低成本做宣传,短时间积累粉丝。还有说到淘宝经营,对客户来倾向于产品间的不断对比,大多数逛淘宝,就是在对比价格、好评率等等,而这些数据间的对比,对现今很多人已经不具有吸引力。而微商可以让客户感受到的是人与人之间的联系,这种购买是一种新型的发现,体验也更独特和高效率。还有说到推广渠道,它不仅仅局限于朋友圈,还有微博推广、订阅号推广,而且通过这种渠道的推广,受众也很广泛。比如,现在很流行的病毒营销,我们偶尔也会通过网红,对产品进行适当微博宣传。

记者:阿倩团队在 2015 年会推出新的产品吗?我们都很期待。

刘倩:现在已经在筹备当中了,15 年除了姪好的新动作,还有大家期待很久的,阿倩也研究了很久的新产品即将重磅推出,可以告诉大家是与胶原蛋白有关的,贯穿了阿倩做产品的一贯作风,只选择最好的奉献给大家!一起期待吧!



记者:在经营过程中是否遇到过特别的困难?是怎么解决的?

刘倩:谁都不是天生就会做微商的。我同样也是从微商菜鸟做起的,最初没有任何经验。比如在初级阶段积累客户和代理时候,常常会遇到各种问题咨询,可能同样一个问题要不厌其烦地回答无数次。但也正是我把最简单的事情做好了,才给以后的发展打下了基础。还有,中间为保证货物及时派送给代理和客户,曾经自己驾车去外地提货,并连夜打包。虽然,这些都是些很微不足道的细节,但是当我把这些做好时候,旗下代理和客户,对我们的尊贵服务就是很满意。所以,经营中最大的困难,就是如何把细节处理好,当把细节问题克服了,那么后面的路就会越来越好走。

记者:一个企业的蓬勃兴旺,在外有实力过硬的营销团队,对内则需要妥善细致的管理。您对“阿倩团队”的管理又有哪些心得?

刘倩:在满满有爱的阿倩团队中:有青春活力的 90 后、有自主创业者、有阅历丰富的长者,她们都很有各自的个性,但是我们也十分团结。在阿倩团队遇到问题,大家就纷纷献计献策想办法解决。比如遇到产品专业方面的知识,团队成员就积极向身边人脉资源中有关专家寻求帮助。遇到好的东西,大家就在微信群里积极分享。在阿倩团队中,每个代理成员都严格执行公司控价制度,公平和谐的竞争环境,才会让阿倩团队和阿倩品牌走的更远。

记者:在您的“生意经”里,觉得什么是最重要的核心?

刘倩:在我看来,经营微商的过程中:诚信、品质、服务是最重要的。自古经商诚信第一,同样经营微商也是。只有诚信经营,终端客户才会从中受益,旗下代理才会不断地增多。产品品质得到保证,才是一个微商长久发展的根本,没有优质的产品,想在微商路上行走只能是自掘坟墓,所以!良好的产品也是至关重要的。还有就是服务,都说微商服务不太到位。其实不然,微商提供的服务,丝毫不亚于任何经营模式,我们所提供的服务,贯穿于整个过程。无论是对于旗下代理还是顾客,当遇到问题时,我就会要求及时解决,决不拖延、松懈。

记者: 请您介绍下酵素产品,对酵素产品的前景是如何看待的?

刘倩:酵素,是生物体内必备的酶,机体中所有的生化反应都需要酵素来“催化”,人体缺乏酵素,那么机体健康就会出现。所以,有种说法:补充酵素,就是在延续生命。酵素在日本、台湾已经很成熟且拥有很大的市场,而在大陆市场虽然零零散散也有一些酵素品牌,但是品质参差不齐。现代人对养生越来越重视,加上大陆市场酵素的空白,于是阿倩开始转向前景丰富的酵素保健养生市场。得到代理支持和自己的不断努力,最终与台湾某酵素厂商联合成立了进出口贸易公司,并拥有了自己的酵素品牌——姪好。【姪好酵素】是一种复合型酵素,在传统单一果蔬酵素的基础上,又添加丰富有益物质。产品上市不久就很受欢迎,让很多代理的收入得到了意想不到的突破。

记者:请说说,2015 年您对“阿倩”品牌的发展规划。

刘倩:一直不断对美丽、健康的追求,是阿倩品牌始终努力的方向。2015!阿倩品牌努力让更多天然健康的美容护肤产品和保健产品走进更多人,实现对美丽和健康的追求。同时,我也希望当有人说到微商时候,可以第一时间想到阿倩团队;也希望旗下代理,一直跟着阿倩行走,让阿倩品牌成为微商界冉冉升起的耀眼明星。

从开始的微商菜鸟到现在拥有自己的品牌及团队,刘倩的“阿倩品牌”在逐渐地壮大着。她的目标是让客户能够在更优惠合理的情况下体验到最好的产品和服务的同时,让更多的代理实现高收入、高回报。在通往事业成功的路上,沿途更加美丽、灿烂!我们期待“阿倩品牌”走得更远!

