

# 徽商“网金记”——新经济时代下的第一批移民

## 张琳琳:网上卖围巾的80后双硕士

羚羊早安创始人张琳琳,80后合肥女孩,拥有双硕士背景,放弃了稳定的事业单位工作,选择了淘宝创业之路。不久前,羚羊早安被评为“2012全球十佳网商”,再次给予她最大的肯定。社会责任感极强的张琳琳,如今担任安徽青年创业者协会电子商务分会会长,牵头成立了安徽青年电子商务产业园,积极帮助青年人开网店创业、培训提高他们的技能,并力图整合安徽各网商的优势,成为安徽青年创业的一面旗帜。

## 双硕士辞职网上卖围巾

到底是怎样的动力,让张琳琳毅然放弃了稳定的事业单位工作?张琳琳笑了:“之前一直说是为了梦想。其实,也说不定是不是梦想,就是想到了,然后决定去做。”没有多少纠结,没有多少判断,支持张琳琳下海创业的,就是她的那份简单。张琳琳认真地说:“我是个笨的人,我想不到太多的后果。所以,我发现自己有什么

## 始终把自己当创业者

谈及自己的经验,她的笑容变得有些苦涩:“无论是创业之初,抑或是发展过程中,我都经历过‘九死一生’局面。直到现在,我也非常明白,‘九死一生’随时可能到来,我没有想过放松,创业一直都在继续。”张琳琳很肯定地告诉记者:“我对自己

## “网事”点睛:创业没有“阳春白雪”

“活在当下,做好当下。谁都不知道未来会怎样,只有把当下每件事做到极致,才不会给自己留下遗憾。”而对于创业者的建议,张琳琳的话直

接而又残忍:“创业是很‘下里巴人’的事,没有想象中的‘阳春白雪’。创业也没有捷径可循。有多大成功,就要看你有多执著,多专注,能承担多大的痛苦。”

的想法,就一定不会拖,立刻去做。”羚羊早安,如今已稳坐淘宝“服饰配件TOP1”的宝座,下一步的重点是品牌细化和产品升级。张琳琳已经把焦点放到苏绣上,“苏绣,是非物质文化遗产,很漂亮,很有特点,却面临着后继无人的状况。我希望通过进一步拓宽市场,让这么好的传统工艺传承下去,让更多人感受她的魅力。”

的定义一直是创业者,你可以看到我们公司的装潢非常简单,我们每天都很忙碌,每天都有很多事要做,就跟创业之初一样。这就是我的经验。”现在大家看到的是张琳琳成功的一面,但她经历过的磨难和困苦,只有她和她的团队知道。

## 王兴兴:有了舞台,要把线上大戏演好

1986年出生的王兴兴,做过发型师,做过司机,做过采购,自己开过服装店……直到今年4月加入安徽亳州益方堂生物工程有限公司,成为益方堂网店的创始人,王兴兴称自己终于找到了属于他的舞台。不过,王兴兴并不满足,“我正在策划把商城做起来,有了舞台,我就要带领下属把这台大戏演好。”

## 80后找到网店舞台

采访时,王兴兴一直让记者称呼其为“高兴”,问他为什么,他乐呵呵地说:“我找到了属于自己的舞台,并坚信能取得更大的成功,你说能不高兴吗?最重要的,希望我们可以带给每一位客户高兴的感觉。”

王兴兴并不是天生的乐天派,年纪轻轻的他,已经历过好几次人生的转折点。“第一次是我爸开的公司破产,那时我才初

## 抓住契机和消费心理

目前,益方堂线上销售主要做的是花茶类。“我生在亳州,亳州可是全国十大药都之首,花茶类的资源非常好。现在的都市人群,都越来越注重健康养生。而都市白领,几乎整天面对电脑,没有太多时间去锻炼身体。而喝花茶,则是一种不用运动

## “网事”点睛:下定决心再去选择

作为安徽新兴网商的杰出代表,王兴兴给预备创业者提出的建议,有些新颖,但也颇具道理。

“我觉得大家时刻都在销售,大人让宝宝吃饭,是在销售,我们彼此谈话也在销售,我们的目的是要让对方履行说出的

的健康养生方式,肯定会受欢迎。”在不同时期,消费者有着不同的消费心理,能越快掌握他们的改变,抓住契机,就能在那个时期更加接近成功。“销售是无止境的,因为消费心理会变,而契机也会溜走。”王兴兴很有意味地说道。

话。如果你觉得你不适合做销售,那我只能说你不适合过好生活。想做好一切事情,前期要考虑周全,问下自己是否适合做这件事情,决心够不够,因为时间不等人,选择错误了会耽搁人力和资源。”王兴兴如是说。



制图:孙好

## 崔万志:上帝因为爱我,所以咬了我一口

“上帝因为爱我,所以咬了我一口,带着流血的伤口,我一路走,不回头……”故事开头的这首诗歌,让今年9月8日晚的“2012全球十佳网商”颁奖现场沸腾了好一会,当他步履维艰走上领奖台时,马云也对他竖起了大拇指。这个故事的主人翁就是“微电商”的蝶恋服饰品牌创始人崔万志,一个身有残疾的全球十佳网商。

## 总有一扇窗是为你打开的

上帝为你关上一扇门,也一定会替你打开一扇窗。在采访崔万志的过程中,记者深刻地理解了这句话。

对于1976年出生的肥东人崔万志来说,1999年的夏天是一辈子最痛苦的一段时期,也是以后人生发展历程中一笔不可交换的财富。这年的7月,这个从小残疾的青年人将从新疆石河子大学经济管理专业毕业。腿脚不利索的他,在那个炎热的七月里,回到家乡合肥,并持续了几个月的找

## 坚持做十足的“网痴”

和早期大多数网商一样,崔万志把创业的目光投向了女性服装领域。

2007年5月,崔万志的网店开业了。但有一次,崔万志在进货时,因为无良厂家生产的产品与之前提供的样品严重不符,2万块的进货款,变成了仓库里一堆无法销售出去的库存。痛定思痛之后,崔万志开始尝试一条新路:依托网店的知名度,开创自己的品牌女性服装——蝶恋。

## “网事”点睛:选择细分市场,成功机会多

“电子商务在中国才刚刚开始,有非常大的发展空间,现在进入远远不晚,但要选择好类目。”崔万志建议广大创业者,如果现阶段进入电子商务领域,选择细分市场成功的机会多一点,如专业做围巾、袜子、内裤等等。

此外,崔万志分析认为,目前开网店最大的

工作生活。从7月到9月,为了找到一份足以谋生的工作,崔万志共投出了200多份简历。骨感的现实是,他被所有在人才市场的企业所拒绝的理由都只因为一条:残疾。

9月份,相信天无绝人之路的他,揣着四处筹借来的一点本钱,走进城隍庙小商品市场,从一个月收入几百元的地摊小贩做起。而现在,他是淘宝金冠卖家,全球十佳网商。2011年,当选安徽年度新闻人物。

成功的模式往往有着惊人的相似之处。崔万志说,除了赶上创业好时机外,个人对网络发自肺腑的坚持与热爱也是成功的关键所在。“如果你觉得这个行业值得你坚持下去,那你一定要坚持下去,如果你摇摆不定,劝你马上放弃,不要浪费青春,我们把青春奉献给我们喜欢的事业和喜欢的人。”崔万志向记者透露,自己现在每天有15个小时以上都在网上,而创业之初,高达18小时。

“门槛”是创业者要对网购绝对的热衷度,痴迷度。“只有你走进去爱他,你才有可能做好,这是核心的东西。”崔同时表示,创业资金也是必不可少的,再想像几年前一样,在淘宝上完全白手起家,似乎不可能发生了。

## 新系统 新标准 海信四大系列新品上市

的现状,为开发者营造良好的开发环境,从而也能为消费者提供更多、更有意思、更符合电视属性的应用和服务,接下来海信所有的智能电视都将采用“海安”软件平台。

## 汪亮亮:1000元起家的大学生店长

课堂里,她是学生,下了课,她则是一名店长。让合肥三联学院大四学生汪亮亮多出另外一种身份的,正是网店。小成本的投入、室友也是合伙人、网店维护、线上交易靠寝室里的几台笔记本电脑……汪亮亮说,网络创业对于还没走出校门的大学生来说是个很好的选择。

2012年的2月27日,对于24岁的枞阳女孩汪亮亮来说,是一个特别的日子,这一天,她成功地申请到了淘宝网卖家的开店资格,成为一名大学生店长。与常见的淘宝网店铺所不同的是,这个名叫动漫爱好工作室的网店,卖的是动漫衍生品。汪亮亮说之所以会选择在网店创业,很大一部分原因是网店门槛低、小成本经营。她说自己网店

的启动资金是几个室友凑的1000元钱。出于资金链问题的考虑,第一批货必须要短期内卖掉,货压货对新开的淘宝店来说是很大的压力。”这个比同龄人略显成熟的女孩这样告诉记者,分工明确后,她负责联系各类商家,1名室友负责收货发货,管理店铺、客服等活,设计师则负责客源宣传和产品研发。网店开业半年以来,订单量一直很稳。目前网店已发展成5颗星。

耐心是一剂良药在汪亮亮身边,也有不少同学申请了网店,但因为盲目进入,缺少打理而闲置在那。“开网店是一个考验耐心的活,收货发货,管理店铺、线上线下的沟通,都要花很多的时间和心思,我们坚持下来了,并得到一定的认可。”汪亮亮告诉记者,在制作动漫名片的基础上,她的网店经营范围开始往动

## “网事”点睛:先找“出路”更重要

汪亮亮说,在开网店的时候一定要有自己的客户群,自己特有的宣传方式,不要再用那种不动脑筋的方式在各大群里面,自己QQ好友邮箱里发广告。那样会降低自己的品味和人缘。她的经

## 新系统 新标准 建立中国智能电视新标准

会;海信启用了全新的标准化、通用化的智能遥控器,定义了智能遥控标准按键,操作更方便,支持语音、手势、人脸识别;海信还以开放的态度,积极与业内的知名服务提供商,如CNTV、华数、奇虎360、新浪、京东、银视通、大智慧等开展合作,进行了业界最深的产品整合,为用户提供电子商务、社交、股票、教育、游戏、阅读和音乐等丰富的服务,且每一款应用、每一项内容都经过定制和优化。

10.1 不戚而遇 四周年非凡庆

7,000,000 超值让利

家具建材软装直降 35%, 再返 5% 现金,再赢豪华组合家电

戚薇《外滩十八号》 7天乐购物 7天乐分期付款

荧屏百变形象 经典再现 即 报销路费 0首付 0手续费 0利息

7天乐来就送 价值20元 家居装修杂志

7天乐通行证全城发售 二维码 快速报名通道

投资方: 信地集团

信地·红星美凯龙 全球家居生活广场

直达线路 12路/21路/114路/152路/159路/233路/301路到凌湾站; 客户服务中心热线: 0551-4261888 4261800

换乘线路 127路到站全路口下; 149、151路到合肥晚报社下;

地址: 临泉路与铜陵北路交汇处信地城市广场(安徽大市场西侧) 网址: www.hfredstar.cn