

“人人都在找爸爸,不管是亲爸爸还是干爸爸,好像没爸爸就没法做事,没办法往前走”。1月8日,买卖宝 CEO 张小玮在发布会上说。张小玮说,买卖宝的“爸爸”是用户。

与 BAT 巨头(百度、阿里和腾讯)不一样,移动电商买卖宝的用户是包括农民工在内的草根阶层,在功能机时代,因为身边通常没有电脑,而互联网巨头们尚未移动互联网布局,这导致通常只能通过塞班系统上网的草根们,和城市白领之间存在巨大的信息鸿沟,他们的购物需求被尚未渗入移动互联网的巨头们忽视了,而买卖宝满足了草根们旺盛的购物需求。这家 2006 年起步的公司,在 2012 年销售收入达到 10 亿,2013 则增至 20 亿元。

挖掘这一块草根用户商机的不仅仅是张小玮,还有网络视频卡拉 OK 平台 9158 等等。9158 创始人傅政军对这一群用户充满信心:“我们的用户,一部分来自小城镇网民和城市打工者,另一用户则是个体户,他们有着强烈的网络消费意愿。”

来自这一群体的调查报告,验证了张小玮和傅政军的判断。张和傅的很大一部分用户是城市打工者,而河南则是中国最大的农民工输出地之一,河南共青团 2012 年的一份针对新生代农民工的调查报告显示,他们把接近 70% 的收入主要用于吃穿住行玩乐等方面的消费,大部分都是月光族。

如今的光景已不同 7 年前买卖宝初创之时,随着智能手机的普及,不平等的信息围墙被推倒了,信息鸿沟在阶层之间将被逐渐填平。如今草根不仅成为社会学上的流行文化,还成为了互联网巨头们希望抓取的用户。

市场越来越大,竞争也越来越激烈了。



数量巨大的城市打工者成为了互联网巨头们希望抓取的用户

抢占空白点

2004 年,清华大学学生张小玮创办了一个名为乐酷的无线娱乐游戏社区。在当时的社区里,90% 以上的用户都是没有个人电脑、只有手机的乡镇新生代人群,他们平均每天用手机上网的时间高达 3 小时以上。他发现,那些比他小四五岁的 80 后打工仔,和他完全是两类人。

“你在意的东西,他不在意,他很随性,价值观非常离散,很容易受周围环境或者舆论的影响。说出去打架,拎着砖头就出去打架了。他们不用养老,家里面还有几亩地,土地流转还能发财。我们在城市,买不起房,立锥之地都没有。”

离散的价值观念和多元化的兴趣伴随的是非常高昂的消费热情,但是这种消费热情却没有足够的消费场所去变现。农民工几乎一周 7 天

都在上班,而且他们工作和生活的地方都在远离城市的制造园区或者东南沿海地区。

上班时,他们站在流水线前面,如同机器人一般一天工作十几个小时;而下班之后,回到糟糕的宿舍区,手机则成为了放松和沟通的主要工具。让张小玮印象深刻的一个例子,或许能说明这群草根用户对于移动互联网的黏性——他们甚至乐意在手机上,一题一题地完成总数多达 30 道题的调查问卷。

此外,在这些草根用户们聚集的社区,也缺乏足够多的品牌。那些大的品牌商们并不愿意放低身段,把专卖店下沉到这里。张小玮发现了这个空白,他希望能够解决这些打工者们的消费困局,同时成就自己的电子商务事业。

2006 年,在获得远东控股集团董事长蒋锡铭 500 万元天使投资之

后,张小玮创办了北京商机无限无线电子商务有限公司,正式进军 B2C 移动电子商务领域。

包括张小玮在内的创业团队,很多都是名牌大学理工科背景。张小玮发现,这在创业时其实是劣势而非优势:“我们开始不懂的东西太多了,销售不懂,供应链不懂,客服不懂,都是理论家。”

为了了解用户,张小玮等团队成员亲自到一线卧底。买卖宝平均每季度都会做一次用户调查,调查对象的数量也逐渐增至万人以上。

而张小玮说:“如果你没有这些一线的体验,你不可能做出正确的产品和商业决策,这是不可能的。”2008 年,当张小玮把一摞材料拿给红杉资本中国区董事总经理刘星时,后者非常吃惊。材料中有一张照片,拍摄地是打工者的宿舍,是买卖宝的员工潜伏到工厂,和打工者同吃同住一段时间后拍摄的。

2012 年 9 月,买卖宝的智能手机项目立项后,张小玮为了了解市场,去站了两周的柜台卖手机。

除了在用户端需要详细的调查,在产品端同样如此。在真正开始做买卖宝之后,张小玮才发现,零售业是一个超级复杂的行业,而买卖宝售卖的产品包括电子产品、服饰鞋帽等,产品庞杂。而且与京东等电子商务平台不一样,买卖宝上的很多商品,可能并非价格昂贵的一线大牌,而是乡镇新生代消费得起的区域小品牌,如何在如山的品牌中,寻找到性价比比较高的产品,成为了必过的关卡。“零售业初期的利润比较薄,本身毛利率就很低,你再做得不专业,效率低一点,你就彻底歇菜了。”

◆ 陈纪英

前几天有个买卖宝的同事买了一双鞋,张小玮看了一眼说,这双鞋穿几天就会臭,原因是这双鞋用的胶一周后就会变质,脚就会臭了。“现在一双鞋,我看一眼,就知道厂家偷工减料了几个工序,都是被骗出来的。”

如今,点开买卖宝的网站,会发现,网站上的文案完全不同于“高大上”的主流电商。比如,一款男士夹克的广告词是“穿型男夹克,让你马上有对象”。

草根逆袭

那些被忽略的新生代农民工,到底有多大的消费能力?

张小玮曾经算过一笔账。整个乡镇新三代属于“三低人群”(文化程度低、经济收入低、生活水平低),粗略算来大概有 3 亿人,按照每人月收入 2500 元,每月消费近 1000 元,一年算 1 万元,就有 3 万亿的规模。“以传统电商渗透城市人口超过 10% 的比例来看,如果对‘三低’人群有 5% 的电商渗透率,这都将是一个 1500 亿元的市场。”

张小玮可能还稍微有些保守。2010 年,一份名为《深圳新生代农民工生存状况调查报告》显示,深圳市新生代农民工月平均收入 1838 元,月均消费 1211 元。3 年过去,新生代农民工的收入大幅增长,2013 年,厦门市的一份新生代农民调查显示,接近 60% 的农民工收入在 2000-3000 元,而月均消费也随之大幅提升。淘宝网发布的报告显示,2012 年,县域地区共有超过 3000 万人上淘宝购物,花费达 1790 亿元,比上一年增长了 87%。平均下来,每个人网购花费近 6000 元。

爱:外婆和我

殷健灵

18.需要适应另一种新生活

我像小时候那样,每天吃着外婆给我做的各种闲食:盐水毛豆、卤鸡爪、酸奶草莓、红薯汤……我对吃闲食的热情远远大于吃正餐,这大概也是长不大的标志之一。既然有宠我的外婆在,那就尽情地享受吧。而沉浸在幸福中的人,往往很少会想到将来——拥有的幸福总有一天会失去——没有人愿意相信这一点。

1993 年夏天,正逢我大三升大四的暑假,我开始在《为孩子》杂志实习,一年后大学毕业时,我顺利地留在了那里工作。从此,外婆嘴里多了两个新名词:编辑、采访。她未必知道编辑是什么意思,但她大致知道“采访”就是问一个陌生人各种问题,然后写成文章。我出门前,一般都会告诉她今天会去干嘛。若是有人打电话到家里,她就会如实告诉人家:她去采访了,她去上课了。

我的第一份工作是在《为孩子》杂志当记者和编辑。甫入社会,一切都是新鲜的,扑面而来的的人和事,占了我的眼睛和耳朵。它们令我兴奋、跃跃欲试,当然也有沮丧和失意。和菁菁校园的单纯青涩形成鲜明对比的丰富错综,像磁铁一样吸引了我的心。我喜欢接触各种各样的人,也对形形色色的聚会感兴趣。在新鲜感没有褪去之前,似乎容不得自己的心安静。忙碌让脚步匆忙,却让心变得粗糙、自私,心里只有自己的感受和身外的世界,却忽略了身边人的感受。

时常地,我会晚归。那时,家中未装电话,更无手机。若是超过了晚上九点,外婆便会心神不宁,一次次地去弄堂口和路边张望。有几次,到了十点还不见我的影子,她便按捺不住,急穿几条弄堂,去会计室的小股阿姨家求助。小股阿姨便宽慰她,放心,一定没事的,会回来的。外婆在小股阿姨家坐了一会儿,又急匆匆地赶回家,看我到家没有。若是回来了自然好,若是还没有回,自然又是如坐针毡。

处在那个年龄的我,并不是很懂得设身处地地体会外婆的感受,也许还曾因此抱怨过外婆的担心是多此一举。外婆却从来不曾



埋怨我的晚归,见到我,便显出放心宽慰的神色。对外婆牵挂的心情,当时的我并不理解。而这样的感同身受,或许只有等自己有了孩子,抑或有了有一定的人生阅历以后,才能真正体会吧。

1996 年秋天,老房子拆迁。对于拆迁,我有些迫不及待。从小住惯了煤卫独用的房子,对老房子窄小的空间以及无法安装空调的窘境,我已苦恼良久。一直盼望着能在上海也有一套和南京家里一样的干净宽敞的房子,盼望着抽水马桶,盼望着能在电脑桌前写作。我天天兴高采烈地筹划着装修和搬家,根本注意不到外婆的失落与愁绪。

我们的新家在浦东,是动迁安置的对口房子,偏远、陌生、隔膜。我和外婆换了三趟公交车,去看房子。那时候的浦东冷清异常,很多断头路,而正在修的路颠簸、泥泞,和老房子附近的繁华相比,简直两个世界。

但我仍旧兴高采烈。我和外婆一起,选中了一套八十平方米二室一厅的房子,位于二楼。我们在空房子里转了一圈,然后下楼。外婆说,想去和新邻居打个招呼。外婆敲了一楼的门,从门里走出来一个老太太。我一看,笑了,正是弄堂里先我们搬迁的王阿婆。还没回过神来,就看见外婆握住王阿婆的手,欢喜地跳了起来。

“原来是你啊,太好了!”外婆提高声音惊喜地说着。已经八十二岁的外婆真的是跳了起来,真的是“雀跃”。我也在她身后笑了。当初,只是觉得外婆欢喜失态了,但过了很久,每每想及外婆的“雀跃”,我的心底都会微微发酸。那时,我并没有意识到——搬离老房子,对我来说,是解放,是逃离;但对于外婆,却意味着丧失,孤独和寂寞。

外婆从八十二岁开始,需要适应另一种新生活。在老房子,除了睡觉,房门多半是敞开的。邻里之间,某种意义上就像一家人。这家吃些什么好的,都会端来和别家分享;做个饭,这家的香气也会飘到那家。邻居的阿姨阿婆们和外婆一样,早年都是从外地来到上海扎根,宁波的、绍兴的、苏锡常的、江都扬州的、广东的、东北的……因此,我也能跟着尝到各具风味的美食。最喜欢的要数阿林姆妈的宁波炆蟹,那种流连于舌根的鲜美,至今不忘。

42.顿时安静下来

曾几何时,周祥千受着万千乡民的公举拥戴;可是今日,他们打上门来,却是问罪来的!他们说眼见到手上的太平日子,被你等妄自刺杀县令,给生地地毁了,如此的祸害大家,竟是什么道理?

本村乡亲皆都站在外围,冷眼觑着秀才老爷,一体的缄默。韩阿公急忙上前说道,昨夜刺杀县太爷,不干秀才老爷的事。许可是这却并没有能够影响人心焦灼以至咄咄逼人的情势,因为秀才去没有去刺杀县太爷,眼下已经不是要害关键。

周祥千不免有些心寒。不过,毕竟在此之前,他对前前后后的事情都已经好生想过,于是瞬间也就把心绪放平了。稍待众人吵过,他开口说话,言简意赅:“在下本为抑平粮税,取消红白二封,致有乡里连起风波,此事如今已有结果,也就完了我的心愿。现时以我一人之身而解乡亲困扰,在下绝无退避之理。各位乡亲放心,我早已准备妥当,现在就去城里投案。”

大家再又张口结舌面面相觑,好像有些吃惊。等到秀才老爷走过来,大家齐齐让出道来,又一起感动起来。

又是成百上千之众,相随秀才,逶迤着往城里去。城中早已得到消息,四处街衢已鸣锣通报,说是大案首犯周祥千向官府投案自首来了,众人不必惊慌。

周祥千一路前簇后拥地到了考棚县衙,径入试院大堂,然后如僧人打坐般,盘腿坐于地上。这么一个旁若无人尔自尔我的坐法终有些奇怪,段光清遂特地将之记于《镜湖自撰年谱》笔记之中。

考棚试院的大门内外直到大堂,人群麋集,人声鼎沸,又前后左右围着一队一队虎视眈眈的营兵!段光清直觉得此刻的情形十分的诡谲怪异。此刻的周祥千,又再成了他们心目中的英雄。此时必得小心谨慎,方不致再激事变……段光清遂走到周祥千跟前,双手扶起周祥千说道:“大丈夫做事,一身承当。你今日来此,只为不牵累乡亲,无愧为磊落大丈夫矣!”随即他又对着围挤在四周的人群大声说道:“周祥千今日既来投案,所在村乡自应

鄧变一八五二

徐姓氏



解除禁忌;若不是周祥千自来投案,你等的身家性命也终不得安宁,所以你等皆应感激周祥千一人!”段光清随即将周祥千请入后院的房舍休息。此时又有急报来说,城东那边又有了大动静。

张潮青昨夜从高处坠下,摔伤了脚,不能走动。他只是催促阿贵等人不要管他,赶紧依照事先谋划,出走奉化。阿贵见此情形,只让董亮、阿兴等人先去奉化,并又约好了碰头地点,说会即来会合,然后不由分说,背起张潮青到了船上。小船到岸再将大哥背到羊庙时,天已经亮了。张潮青再三说道,如此就可以了,要阿贵务必快走,如能引得太平军援军早日杀到宁波,一切就好了!

可是阿贵看见潮青大哥的脚蹉肿了起来,怕是伤了筋骨,羊庙此处又没有留得吃喝,遂执意要先去买了药粮来,若得张潮青又急又气,却又无可奈何。

还未到中午时候,忽然左近村子的许多乡民气势汹汹地拥到羊庙,直嚷着张潮青、俞能贵出来!

张潮青拄着一根木棍走出来,神色镇定。他放眼看去,皆是葛衣破衫的贫苦乡民,他们正气咻咻地喝问,你们昨夜去城里杀人,我们现今就快成堕民了,你等自己说,怎么办?

张潮青朗朗地说道:“各位乡亲,张潮青多有牵累。我今即去投案,冀望一切就此了结罢!”

聚集的人群顿时安静下来。

众人或沿着河岸,或也各自上船,相送张潮青前去。

等到俞能贵赶回来羊庙,里外已是空空荡荡。再急奔至河边,看见张潮青的船正在众人的伴送下,向城里行去。硬汉子俞能贵,此时竟流下了眼泪。

这天夜里,许多火把一路举到了石山弄。

曾经凶悍抗官的四乡民众,此时反戈相向,要寻阿贵,寻那“俞大将军”。

九分率村中老少拦在了阿贵的家门口:“一人做事一人当!阿贵自去羊庙后,从未回到村里。事到如今,他若是回来,我便拿住他交与你们处置!不然,我九分由你们处置!”听得九分这般说法,众人也就走了。