

网店村“村民”:店小二要做大掌柜

本报记者 程绩

“你们不愧是网店第一村”，这句话由李克强总理说出来，对于义乌市青岩刘村的村民电商来说，无疑是最珍贵的“好评”。

11月19日傍晚，李克强冒雨来到青岩刘村，他走进小电商的仓库和电脑边，高度肯定网店村的经营模式。

“我做梦都没想到能在村里见到总理，我本来想和他说一句‘您保重身体’，结果没好意思说出口”，童志达在青岩刘村“网耕”5年，目前专业做旅行收纳用品的电商批发，去年注册品牌后销售额爆发式增长。

“网店村经过近年来的发展，现在已经升级为2.0版，体现在集约化、品牌化、生态化、扩散化”，缔造青岩刘村网店奇迹的刘文高说。



■ 11月19日，李克强总理来到杨耀辉的童装店做客

据国务院官网

1 总理来过的网店人气暴涨

青岩刘村，位于浙中义乌的南部，这本来是一个面积不大的住宅小区，仅有200多户人家，却有着1.5万余名电商从业人员，2800多家注册网店。他们每天向全球卖出超过30000件各类商品。

童志达的电子商务公司在青岩刘村27栋一单元一楼，2009年他到这里来创业，目前每月成交量达七八十万元。

“几天前，有人告诉我，有很重要的领导会来，具体是谁没说”，童志达说。

直到车队快要到的前三分钟，安保人员告诉他，李克强总理来了。

“看到总理下车，真的往我公司走过来，还有点不敢相信。”

在童志达的公司里，李克强总理看了一下公司的主页，还问了两款产品的价格。一款是洗漱包，20多元一个。还有一个是17块钱的鞋袋子。

童志达对总理说，这个小小的鞋袋子，一个夏天能卖10万件，销售方向遍及整个东南亚，今年营业额是900万元，员工9个人，带动生产企业200余人就业。李克强点头称赞并予以鼓励。

总理到访时间大约下午5点多，正是小电商一天中发货最忙碌的时间，看到大家认真工作的劲头，李克强亲切地和每个员工握手。

接着，李克强又来到一家名为“小灰灰潮

童童装”网店。这家店主杨耀辉对记者说，一看到总理，我一下子就“懵”了。

总理到的时候，店主杨耀辉正和儿子“小灰灰”穿着父子装拍摄模特照片。“拍照时听到外面有很多人说话，我就出去看看是谁来了。”刚走到门口，总理已经在那里站着了，总理伸出了手，他赶紧伸手说，李总理好！听说9个半月大的宝宝就做“麻豆”（网店模特）了，总理高兴地抱了抱小家伙。杨耀辉的妻子对记者回想起此前场景时说，“总理接过手中宝宝，抱了抱，一下就拉近我们与总理的距离，特别亲切。”

总理大概是5分钟后离开的，杨耀辉的妻子把这个消息分享在了微信朋友圈里，很多老客户都看到了。结果，夫妻俩发现昨天网店的流量增加了10倍，成交额增加了5倍。

2 从摆地摊到千万级网店

童志达今年31岁，杭州建德人，青岩刘村的人都叫他“阿达”。“我老家就是一个小农村，从小家里条件也不好，所以2003年刚刚20岁我就一个人到了义乌，当时身上只有2000元。”

刚到义乌时，童志达只知道这里是小商品最大的交易市场，随便进点货卖出去都能挣钱。“一开始，我从义乌进了玩具，回去摆地摊，没想到人家大量批发，售价比我进价还低，一开始就栽了跟头。”

2009年下半年，童志达开始转向淘宝，

“当时听说青岩刘村这里都是开网店的，我特意来考察了一下，这里最大的优势是发货方便，边上就是义乌最大的货运中心，这是青岩刘村能成为网店第一村的最重要原因。”

转型电商的道路也并不平坦。2009年淘宝开店，一年后开始做批发，销售的主要是杂货。因为竞争同质化太严重，销量始终上不去，还赔了不少钱用于各种网络推广。“当时我就想要做某类商品的专业店，因为从事电商门槛低、越来越多的人进来，同质化竞争，最后只能是价格战，这显然不可能成功。”

3 90后小夫妻筑梦网店村

杨耀辉的店铺就在村子C区一幢民房的二楼。90平方米的公寓里，客厅堆着十几个装满货物的纸箱；另一间办公用房里，客服软件“叮咚、叮咚”响个不停。

杨耀辉是台州仙居人，妻子傅燕雯是义乌本地人，都是90后，去年才从杭州下沙高教园区的两所大学毕业。因为一直有创业的想法，所以小两口毕业后就来到了“中国第一淘宝村”。

去年9月，杨耀辉和父母借了10万，除去一年1.8万的房租和5万元的电脑等必备设施，杨耀辉怀揣着3万多元，就开始进货了。一开始，因为父亲有熟人做皮带生意，货

源方便，网店就做起了皮带生意。今年春节期间，儿子“小灰灰”出生了，由于妻子傅燕雯特别喜欢给宝宝穿各种衣服，拍照片，后来他俩合计一下，就转做亲子装和童装了。

现在，儿子“小灰灰”虽然才9个半月大，但已经成为店里的主力模特了。其实这家淘宝店总共就4个人，杨耀辉、妻子傅燕雯、丈母娘，再加上模特宝宝，所以平时都很忙。妻子傅燕雯说，“村里其他网店也都差不多，别看街上没几个人，其实你随便打开一个门就能听到客服软件的叮咚声，大家都在忙着接单呢。”

从今年7月开始，杨耀辉的童装店销售

额从最初的1万多，涨到3万，再涨到6万，上个月又突破了20万，他已经算是“小老板”了。

杨耀辉坦言做淘宝很辛苦，“你看我的黑眼圈就知道，每天早上9点起床，除了吃饭就一直干到夜里12点，有时还会忙到凌晨四五点。但是我从没想过放弃，尽管很累，但特别充实，因为这是我自己的事业，而且每天都是向上的感觉”。

谈及未来，妻子傅燕雯透露，他们“一年后会自己的品牌，三年后会再开一家网店”。

“总理给了我们莫大的鼓励，他离开后我们两口子都激动得睡不着，这才刚走，我们小店的网页访问量就从1000多飙升到30000多，暴涨30多倍！”杨耀辉告诉记者。

4 店小二也有掌柜梦

温州小妹董艳芳是童志达网店的店小二，因为一张与李克强总理的合影，她这几天成了朋友圈里的大红人。

不仅拍了照，总理还问了董艳芳很多问题，这让来自温州泰顺的90后小姑娘感觉十分温暖。

“哪里人呀？”

“浙江温州。”

“每个月工资有多少？”

“3000元左右。”

“平时主要在忙些什么？”

“我主要是做网店客服，接单子。”董艳芳给总理指了指与客户交流的电脑界面。

总理鼓励我好好工作，将来自己也能做老板，他说“你们既是就业者，也是创业者。”

“我现在还激动呢！真是完全没想到，像梦一样。”董艳芳把总理与自己握手的照片发到朋友圈，引来一百多条评论和点赞。

董艳芳到青岩刘村工作才仅仅两个多月，当初放弃在温州市区得胜幼儿园当老师的稳定工作，带着想要更好发展的梦想选择电子商务，父母也有些不解。“我会一步一步慢慢积累。”董艳芳说，相信总理说的电子商务拥有广阔发展空间，店小二也能成为大掌柜。“我准备踏踏实实学习两年，然后就开一家自己的网店。”

5 网店村升级2.0版本

青岩刘村里一排排民房的一楼大都是快递公司的招牌，招牌下面都停着货车，快递伙计们提着麻袋进进出出，或打包或装车。

除了各种快递公司，整个村子共有8000多人参与淘宝开店，他们来自天南海北，有辽宁的、重庆的、湖南的、安徽的等等；1000多家淘宝店中有2家金冠店、数十家皇冠店，超过200家网店年交易额超千万。这些数据都为青岩刘村赢得了“中国淘宝第一村”的荣誉。

在青岩刘村一间200平方米左右的地下室，记者看到一副热火朝天的景象。20多个工人忙碌着，一些人拿着写满商品种类和数量的单子，在货架前穿梭配货，一些人则忙着将配好的货打包。

“这里是‘邻家实惠小店’的打包区，每天都要发出1000个左右包裹。”

卖家王皓告诉记者，店家们一早晨起床的第一件事都是电脑开机，登录淘宝，然后才是洗脸刷牙。为了防止听不见买家发消息的声音，电脑的音量都开得很高，楼上楼下都能听到淘宝旺旺叮咚叮咚的声音。

“每天23点之后顾客基本上就比较少，但是店铺通常会经营到子夜一两点，很多事都得晚上做，比如上传宝贝图片，处理订单等等。”王皓告诉记者，通常每天都要凌晨两三点钟才睡觉。

“大家都知道电商的二八现象，两成大家拿下了80%的订单，剩下八成的小卖家，僵的僵，死的死，失败的例子已经不胜枚举了。”童志达告诉记者。“闭着眼睛就能挣钱的日子，早就已经过去。”

在青岩刘村，刘文高是“掌门”级别的人物。2005年开始，他在青岩刘村几乎以一个人的力量推动电子商务的发展，2010年在青岩刘村所在的江东街道发起成立电子商务协会。

对于网店村的未来，刘文高认为，现在已经开始从完全草根式成长的“淘宝村1.0阶段”，进入“淘宝村2.0阶段”。

“个体网商开始向企业网商转变，生产方式也从小作坊为主向工厂为主过渡。随着网店村网商的整体经营水平和品牌意识不断提升，品牌化逐渐成为网店村2.0的重要特征。在网店村升级转型的道路上，第三方电子商务服务商将成为影响网店村发展水平的关键要素，并且会带来大量就业机会。”刘文高分析道。