

从农民变成拍拍电商 两年实现2000万元跨越

来自“柠檬之都”——四川安岳的黄柠檬2斤装,原价78元,尝鲜价29.8元;来自川西高原——四川茂县的阿坝红脆李4斤装,原价88元,尝鲜价59.8元;来自北纬30°全球最佳猕猴桃种植地——四川蒲江的红心猕猴桃24头装,原价228元,尝鲜价96元……

作为一个土生土长的四川“耙耳朵”,拍拍网店“绿光味影”的老板林涛,这周天天眼睛盯着“店面”,心里还在盘算着“双十二”调低什么价?毕竟,“双十一”当天“绿光味影”拍拍微店的数据让他很满意:销售额比平时是翻番了的,成交件数是平时日成交的341.3%,而且移动端占到九成以上。那么,“双十二”又要来了,还要不要再降一点呢?

大电商平台的机会成本激增

“拍拍微店的物流、服务、支付和平台运行情况,确实超过我的想象。而对于像我这样规模的卖家来说,现在已经不是占坑时期了,进入拍拍倒最好。”林涛说。实际上,林涛进入电商行业虽然不过短短2年,但此前他已经做了十几年的个人站长。正是对互联网的熟悉和热爱,让他转型回老家四川绵阳做农场本地宅送时,首先想到了借用互联网售卖自己种植的草莓,顺势开启了他的个人电商路。

一方水土养一方人,记者发现林涛的网店里,主推的都是“川货”。



由于地域和气候的关系,全国95%以上的水果物种都可以在四川寻到的,甚至本是海南特产的芒果都能有。林涛总结自己第一笔卖草莓的经验,两年间他的店铺先后在淘宝、天猫、1号店等大电商平台上安了家,销售总额突破2000万元。但是,随着大电商平台上运营成本的不断激增,利润点越来越低,他不得不扩展发展渠道,所以就把目标又锁定到了新生的拍拍身上。

家乡好货 比广告引流更重要

“有腾讯和京东做背书,我对在拍拍开店还是有底的。而且之前已经有一些朋友在拍拍开店成功,他们分析说相对其他的大平台,拍

拍店铺量级小,但用户群大。”林涛刚觉得,最开始他只是希望能够在拍拍这个新平台上占个坑,但看到整合以后的拍拍不但经历大刀阔斧改革,系统越来越完善,而且也接连推出“优品闪购”“聚精品”和“拍便宜”等明星栏目,就让他敏锐地嗅到了“钱”景。“在我看来‘拍便宜’更像是一种病毒营销,虽然这些数据只是销小规模测试的结果,没有任何广告引流。”

有意思的是,秉持“酒香不怕巷子深”的旧观念,林涛竟是互联网跨界经营电商的“反例”。与一般互联网流量为王的理念不同,他在经营上不是很认可广告引流,反而更希望能够借助好的“家乡货”吸引回头客。因此当行业利润率都在20%左

右的时候,林涛的利润率仅维持在10%,但他积累的一批“死忠”的用户群体,回头率达到30%-40%。

免费午餐 少了要学会抓机会

“和其他电商平台中心化的运营模式不同,拍拍微店后台全面的CRM管理工具,能够让卖家迅速积累自己的粉丝,走品牌化发展道路。”对于“绿光味影”的未来,林涛这样判断:“与有些商家善于用户服务不同,我更善于借助自己的优势,寻找物美价廉的资源,这也能让我聚集更多用户。”据悉,借助微店,店主可以将之前积累的老客户集中在拍拍微店上进行精细化管理,并根据不同用户的需求推荐不同的适合他们的产品,甚至和他们进行1对1地细致化沟通。此前,林涛已为“绿光味影”建了多个QQ群,定时让利地推送一些新鲜新货,往往几百斤一趟头就抢购一空。

相比那些做网店“小二”做了十年的电商老人,林涛说自己只不过算是新手。但正是这样一个新手,结合互联网的经验跨界做电商,找到了在大电商平台饱和形势下小电商的生存之道。“我看上个月底拍拍正式公布了2015年的招商优惠扶持政策,说是明年拍拍微店将全面免除卖家的平台使用费、佣金扣点和支付提现服务费,这种免费的互联网午餐只好越来越好,可得抓住!”林涛说。 本报记者 胡晓晶

记者手记

网购在一定程度上抹平了消费上的城乡差异,也在一定程度上抹平了穷爸爸和富爸爸的差异。比如林涛的故事,就说明像无添加的绿色有机食品一样,从农民变身为网店店主其实并没有那么难,因为田间地头长出的那种天生的亲切感是跑不掉的。

而除了单干,目前也有更多的原产地直供农产品正在组队上网。上月中旬,作为国产橙中最好吃的品种,规定了到11月1日才能采摘的50万吨赣州脐橙品牌抵沪全渠道上市,其中就包括在沪上本土生鲜电商天天果园上开卖的200万斤。

据介绍,他们“江品汇”品牌橙是以赣州优农农业合作社社员的优质脐橙为直供直采基地。在严格执行政府保护政策下,承诺脐橙不染色、不催熟,且从树上到用户桌上可不超过7天时间;而且每颗橙子上都有唯一的赣州脐橙“身份证”,用二维码扫一扫还能追溯到这个橙子的“前世今生”。因为入沪以来人气旺,据悉明年赣州脐橙还有可能通过互联网,实现集旅游、认养、采摘为一体的见证“橙”长之旅……

这一系列的例子,都说明国内生鲜电商的模式正在越来越“接地气”。农民摇身变店主的互联网创业“钱”途,也有望越走越宽、越走越众。

胡晓晶

全国家装百强

上海家装五星级标杆企业

云兰装潢

Yunlan-Decoration

上海名牌

国家二级资质单位

上海市家装20强企业

上海市住宅装饰装修一级资质企业

上海市装饰装修行业优秀装饰企业

连续十年被评为上海市信得过家装企业

上海市守合同重信用AAA级企业

郑重声明

近期本公司有多个客户向我们反映,我公司大华店(沪太路1288号)附近,和宝山区高境路上各出现了一家和“云兰装潢”同音的装潢公司,他们说差一点就没分辨出来。就此现象,本公司特向本市消费者声明:这和我们同音的装潢公司与我们正宗的云兰装潢无任何关联,也无任何关系。我“云兰”品牌是经国家正规注册的商标,并三次荣获“上海名牌”的称号。云兰装潢公司是国家二级资质企业,上海市住宅装修一级资质,上海市住宅装修五星级标杆企业。特请各位消费者认清我们“云兰装潢”品牌和辨别真伪,谨防上了这种不良用心和傍我云兰装潢名牌的当。特此郑重声明。

注明:云兰装潢的兰是兰花的“兰”,不是山字头的“岚”,请注意分辨。

本月特别赠送

在2014年12月01日-31日签约客户,除享受本月正常优惠规定外(具体规定请就近咨询门店),还可根据实际房屋情况获得下列赠送(只可选一):

一、二手房、翻新房装修送搬家费600元;

二、经适房、动迁房装修送力士牌双槽水斗一只(650元);

三、婚房、商品房装修送和成台盆一只(800元);

主打工房型

经适房装修 老旧房装修 动迁房装修 商品房装修 新婚房装修 复式/别墅

所有工程完工后,均保修两年,水电路工程保修5年,并送水电光盘一张。

免费上门量房,免费出详细预算和设计方案。可收费效果图设计。

主推风格:48㎡以下除外(建面)

880元/㎡ 简约风格

990元/㎡ 时尚风格

1180元/㎡ 气派风格

别墅、复式及大房型请来店咨询详情

推出新活动

旧宅整套翻新装潢

45天全搞定!

(须签活动协议方可有效)

云兰装潢微信: shyunlan

坚决不搞也不参加展会,不把客户的装修款用在少则几十万,多则上百万的展会上。

坚持品牌装修公司里超低价,只收人工费,材料费,管理费,别无它费。

装修工程不发包,也不转包。装修材料由公司直供到现场,无假冒伪劣,保证了健康环保。

用心为客户服务,真心解决客户问题和难题。售后服务今日报修,当天响应,翌日上门。

公司法人汪总亲自抓客户满意度和客户投诉,办公室电话5647 6188,手机:158 2165 4888 就是云兰装潢自总部到15家门店的投诉电话。

统一报修热线: 5647 4088

总部投诉直线: 5647 6188

官网: www.shyunlan.com

总部业务大厅: 共和新路4532-4544号(彭浦新村近保德路口)

热线: 4000-97-3339

宝山店	长宁店	闵行店	南桥店	徐汇店	金山店	大华店	普陀店	松江店	虹口店	张杨店	浦建店	周浦店	杨浦店	九亭店
永清路	天山路	莘庄镇永清路	奉贤南桥环城东路	田东路379号	金山区	沪太路1288号	桃浦路329号	嘉松南路绿城	大连路	张杨北路579号	浦建路	上南路	营口路	沪松公路
315-317号	145号	405号(地铁北)	1489-1493号	(近漕溪路)	卫清西路	近晋城路	(近真北路)	路口166号(地铁)	1172号	(近地铁五莲路站)	1502号	6919号	854-856号	1490号(近)
(近水产路)	(靠近近流路口)	广场近庙泾路口	(近乐购超市)	田林东路)	692号	(如家酒店北侧)	家乐福对面)	松江新城站北50米	(近和平公园)	文峰超市南侧)	(近樱花路东建路)	(沪南路上南路口)	(近翔殷路)	九亭地铁站)
56560830	62590005	54956288	57191373	64410299	67960307	66111368	52852988	67733219	55953668	50384807	50454808	68128058	55227578	57638928