

谷底逆袭,变身爆款幕后军师

老乡的信任,让我越开越起劲

义乌市电商从业者
谢少鑫

我一开始没想到,一个产品,通过推广营销,包装成网红产品后,一天就能卖几万单。对我来说,这个全新的领域,太有奔头了。

我是义乌市雅乐家居用品有限公司总经理,广东潮汕人。2005年,27岁的我来到义乌创业。这么多年,一直在招商、办线下展会这个圈子里摸爬滚打。疫情一来,很多线下展都泡汤了,业务量一落千丈。我逐渐意识到,靠“老路子”来经营公司,已经跟不上社会经济的变化了,公司到了迫切需要转型的时候了。

今年7月,我与合伙人一合计,决定转战电商,成立国货品牌爆品基地,并将基地位置选在了义乌最繁华的网红直播第一村——江北下朱。

对我来说,这是一种全新的运营模式。简单来说,就是把源头工厂的产品拿过来,进行分析,打造成爆款产品。然后,再把爆款产品卖给下游公司,让供需双方实现精准对接。

不过,要想打造一个爆款,过程并不轻松。一款产品到我们手上,我们会从它的颜值、功能、品质、包装等多个维度,判断其成为爆款的可能性。然后在各大平台搜索类似产品,看看它们的销量如何。接着就以短视频、直播等方式,通过不同渠道进行试卖,最终选择最佳的销售方式。

从7月1日开始试营业到7月底,短短一个月的时间,运营模式的创新,让我们的基地拥有了高达上百家的源头厂家,还吸引了近万家的下游公司来我们基地进货。当时我太兴奋了,第一个月的红火生意,证明我们的转型是完全正确的。

日用百货、美妆、网红食品、小家电……什么会火我们就卖什么。今年夏天,我们推出了一款“开瓶神器”,因为操作简单,开瓶后瓶盖不会变形,一下子就成了网红产品,一天就销了8万单。类似的爆款,还有很多。

正当我准备放开手脚大干一场时,疫情却给了我们当头一棒。来势汹汹的义乌“8·2”疫情,给整个义乌按下了暂停键。那段时间本应该是客流量最大的时候。错过黄金期,损失很大。那场疫情刚来的几天,我整夜整夜失眠。看着窗外一片寂静的江北下朱,再看着公司几十个员工的工资表,真是满满的无力感。

每天打开微信,一大波来自全国各地的供货商和买家的未读消息等着我回复。“物流正常么?”“这个样品能发来看看么?”“库存还够么?”

但生活再难,也要继续下去。很快,我便从颓废中“清醒”了过来。疫情把客商挡在了门外,把我们关在了家里,但不影响继续做生意啊。主播、运营和客服不能出门,那就居家办公,线上直播带货、接单,维系客户。

我的一个员工,住的公寓只有20多平方米,离公司不远,走路不到10分钟。疫情发生后,她马上把直播设备从公司搬到了公寓。她说的一句话让我非常感动:只要设备在,哪都能直播。

我还在全国招募了10多名带货达



谢少鑫在做直播。

受访者供图

人,让他们帮着打造爆款,继续卖货,弥补流失的线下客商。一开始,不少大牌的网红主播觉得新店没流量、没名气,我就承诺疫情放开后,他们来义乌工作的话,就包吃住、包路费。

不止是我。当时街面上空荡荡的,一切都静了下来。不过,与这一画面形成鲜明对比的,是室内热火朝天的忙碌场景。疫情,并没有阻挡江北下朱电商人的创业激情。

政府也很暖心。那段时间,江北下朱所在福田街道组织了党员干部和志愿者队伍,为我们送物资,喊我们定时做核酸,还帮我们解决网络、物流等难题。多亏了他们,我们才能安心宅家做生意。

也是那时候,我还在新闻里看到,在义乌方舱隔离的一位老板娘,因为要赶制巴基斯坦老客户一笔200万件的订单,隔离前收拾行李时,随手把一批货装在行李箱带走了,无聊时便串珠子赶货。

义乌人的这种精神深深感染着我,我也凭借这份坚持,度过了最艰难的时刻。就这样,20多天疫情,公司闯过了难关,稳住了阵脚,还接了不少新单子。

后来,每天找下来找我的客户也开始络绎不绝,既有希望在他这里展销产品的源头厂家,也有全国各地来选购爆款产品的买家。如今,在短短6个多月的时间,我们就有了600多家源头厂家供货,7万多家下游公司在我们这里买产品。

这一年过得很难,但收获也是巨大的。公司转型成功,意味着以后不再单纯依赖展会经济,而是可以两条腿走路。这一年,我千方百计地“抢”生意,像是经历了一场梦。

产品不好可以换,平台不行可以换,物流不顺也可以换,选择永远比困难多,义乌就是这样神奇的地方。希望义乌明年会更好,我的2023年会更精彩。

(本报记者 何贤君 共享联盟·义乌 陈洋波 整理)

我的年度报告

这一年,有**600**多家厂商给我供货,有**7**万家公司找我买货

这一年,我打造了**18**个爆款产品。最火的一个爆款,一天就卖了**8**万单

今年我给儿子办了一个温馨的成人礼,感慨时光飞逝的同时,突然发现,自己事业上的转型,就像是另一个“成人礼”。太巧了!



扫一扫 看视频

我2022这一年

庆元县农村客运驾驶员
杨育何

庆元县城到龙溪乡,这条公交线路我开了3年,路上有多少个坑洼我都晓得。

这条线路,穿过了五大堡乡、岭头乡、举水乡、龙溪乡4个乡镇,19个村,来回得130多公里。山高路远,村民们到庆元县城,近的20公里,远的60多公里,往返城乡是一件麻烦事。大伙出门买菜、看病、走亲戚,都坐我这趟车。

每到一站,我总是会把喇叭声按得又亮又长,这是我和乡亲们之间的信号。除了一张张熟面孔,车上少不得载上米面粮油、鲜肉活鱼、肥料农药、种子苗木,还有快递包裹。

今年4月,春耕的时候,老乡们要种地。我从县城的种子公司运了好几百斤的水稻种子到龙溪乡政府,袋子里装着中浙优1号、中浙优8号、甬优9号、甬优1540等,一到站,乡干部把种子发放在排队的老乡们。谷子一种下去,等到秋收,村民们一年的生计就来了。

今年是不容易的一年。乡干部告诉我,村民们靠在茶园采茶青、山里捡锥栗,每年可以增收2万元左右。可今年夏秋季,全省持续出现高温干旱天气,干旱天太长了,地里头缺水,龙溪乡里的锥栗树结的果子比往年少,减产了大半。好在老乡收得勤,价格稳得住,今年八九月份,光大包大包的锥栗就有6万多斤。

我每天要向县城运送新鲜锥栗2000多斤。车子一进村,老乡们骑着三轮摩托车来收货,一袋袋锥栗往车上装,车上的边仓、后备箱全都被塞满了,车里还要装上十几袋,就连座椅底下的空处,也被挤得满满当当。

我的手机电话簿上存了百来个村民的电话,他们只要有需要,都可以给我打电话。

龙溪乡西溪村里低保户杨成汀独居在家,一年到头都在村里的居家养老中心吃饭。养老中心临时停业



杨育何与乡村公交

本报记者 邱建平 摄

后,他回家后揭开锅盖,发现自家很久没用的电饭锅已经坏了,他可急坏了。老人家脸皮子薄,不好意思向乡亲们张口,只好连夜打电话联系我。当时,我刚忙完一天的活,刚准备躺下休息,接到了一通电话:“育何啊,我家电饭锅坏了!没有这个东西,饭做不起来吃吗……”

“叔,你别急,我去店里帮你看下撒!”

接完电话,我立马起身骑上摩托车,到县城里的好几家电器店里找电饭锅。想到他一个人吃住,我就给他买了一个单人电饭锅。第二天一大早,我把锅放在车上,卸完货物后,第一时间就将电饭锅送到他家,告诉他怎么用,等老杨煮出喷香的米饭后,我再发车继续下一个车程。

我也给乡亲们跑跑腿,代买菜,代送货。村里老人牙口不好,只能吃软软的吃食,我去早市给老乡买菜的时候,会特别留意摊位上有没有粉皮,有的话就买上一些给老人家送过去;前些天,西溪村里一位80多岁的大爷痛风病发作,家里药也快空瓶了,我下班后跑到药店提前买好药,第二天开车送货的时候给他捎过去……

老乡总是念叨着我,这一年下来,

好几回招呼我去家里头吃饭。他们从地里拔出一把把油亮的绿叶菜,也不忘给我捎上一份。

除了给他们带货送货,我更想带着他们过上好日子。我是西溪村村委副主任,看到村里的土地好多都撂荒了,长出了一人高的芦苇,前段时间,我带着村里好几个青壮年去地里头把芦苇秆子割掉,在田里开出几条小路,把20来亩的抛荒地开垦出来,撒上了油菜籽,相信来年春天油菜花开了,地里会有新收成。

算起来,今年是我工作的20个年头了,1993年从部队退役后,我就来到车队工作。我老婆觉得这份工作太辛苦了,老劝我,开几年就不要开了,可我觉得吧,我今年才53岁,体力还吃得消,老乡的信任,让我越开越起劲,我还想着再干几年呢!

你看,仙居到庆元公路、龙溪到庆元的银屏山隧道工程今年底就快通车咯,通车以后,龙溪到庆元的时间能缩减到1个钟头,乡亲们很快就能告别“在山里坐船”的颠簸路,一大早从地里头掰下来的新鲜玉米,还能运到县城的早市上卖嘛!

(本报记者 郭敏 邱建平 县委报道组 吴丽萍 通讯员 吴文辉 整理)

我的年度报告

我一年在路上花的时间超过**1800**个小时,行程超过**46**万公里,送出超过**2.5**万件货物

今年的丰收季,我一天运送的锥栗就有**2000**多斤

除了开车,我也喜欢**音乐**,喜欢看老人家拉**二胡**,今年心血来潮,还会自己做二胡



扫一扫 看视频

叫我“外卖小哥”,我很乐意

我的年度报告

我平均每月配送外卖**1400**单

累计送餐行程超**2.5**万公里

最晚一次送餐在**凌晨1**时

最自豪的事:成为衢江“社区骑士”,送餐途中发现并上报井盖缺失、消防通道堵塞等问题**20**余项,已**100%**解决

衢州市衢江区外卖小哥
何伦文

“您好,您的外卖已送到,祝您用餐愉快。”这句话我说了有成千上万遍,在一次次的送单过程中,我的名字变成了“外卖小哥”,本名似乎逐渐“消失”了。

我来自贵州省安顺市镇宁布依族苗族自治县,距离衢州市将近2000公里。大约10年前,20多岁的我离开家乡,来到浙江务工,我曾在杭州、温州的服装厂里上过班。

近两年,服装厂生产经营因为疫情受到一定程度的影响,我便产生了转行做外卖配送员的想法,因为在我看来这是“全凭自己干多少拿工资”的工作,只要我够勤快,就能提高收入,而且工作时间相对自由。

今年初,在朋友的介绍下,我来到衢州市,成为美团衢江区东港站的一名外卖配送员。每天上午10点,我穿好外送服,戴上头盔,理好配送箱,跨上电瓶车开始一天的工作,接单、取餐、送单。

你看我现在驾轻就熟的样子,其实刚开始做并没有这么简单。作为外地人,面对五花八门的小区名称、公司名称和饭店名称时,我的脑海里出现了一堆问号,还有“面孔相似”的名称,比如仙鹤纸业、仙鹤茗苑、仙鹤苑……让人眼花缭乱。

至今我还清楚记得,送单的第一个月,因为对路线不熟悉,有两个订单的送

餐时间超时了,我一一致歉,求顾客谅解。也正是从那以后,每走过一家店门、一个小区、一间公司,我便像拍电影一样,眨下眼睛摁下快门,把他们刻录在大脑的胶卷中。如今的我已经从一名“路痴”变成了“活地图”,每一个商家、每一间公司,甚至每一个小区的每一个单元门,我都了然于心。

毫无疑问,对于外卖配送员这一行来说,除了熟悉路况,体力也很重要。这一点,我的兴趣爱好对工作帮助很大:我喜欢登山。来衢州一年的时间里,我利用休息的时间先后爬了10多座山,衢州的

饭甌山、药王山等地,都留下过我的足迹。登山锻炼了我的身体和意志,每登一座山,我都给自己一个“必须到山顶”的信念,一次次的爬坡,也告诉我在面对困难和挫折时,不要那么容易放弃……

送单的时候,不少小区都是多层住宅,爬十几层楼就像在登山,我当时的信念就是以更快的速度上楼送到顾客手里,两步一个台阶,一口气上下不在话下。

也有觉得累的时候。夏天,近40℃的高温,汗水几乎把衣服浸透了;冬天,穿好几件衣服骑着电瓶车在寒风中仍觉冷。你看,为了方便手机查单,我戴的是露出手指

的手套,送单中手指有时冻得发麻。当然,累并幸福着。越是恶劣的天气,意味着平台订单就越多,收入自然也增加了。比如暴雨天的高峰时段,每小时大约能有8单左右,要是顺路订单派到多的话,每小时10单以上也有可能,按照每单7元左右,一小时十几单能赚近百元,高的时候一个月能拿1万多元,低的时候也有六七千元。

在送单过程中,我开始逐渐感受到这座城市的温暖。有的顾客会在订单上写下备注:“不要着急,注意安全”;遇上降温,一些商家会招呼我们到室内等待,

有的还会备上热茶;还有顾客收到外卖时点头示意感谢。这些温暖的瞬间,都会让我觉得自己的职业被认可,被尊重,是一种幸福。

现在,我还有一个新身份——衢江区“社区骑士”,成为网格治理队伍的一员,例如在樟潭街道霞飞社区,有几位老人行动不便,我便承担起从社区共享食堂里取餐为老人送餐的职责。我觉得,这些工作之外的举手之劳是自己的责任,也是自己的价值所在。

在过去近1年的时间里,我的送单量长期位于片区送单排行榜前5名。最近这些日子,受疫情影响,市民购买药品和必需生活物资的订单量激增,我的接单量几乎是平时的两倍以上。我每天都得干到深夜12点,才能将当天订单配送完。

在一次次奔波中,我收获了这份职业的认同感,这座城市的归属感,还有生活的幸福感。我很乐意接受“外卖小哥”这个标签,我希望自己能干出点名堂来。

(本报记者 赵璐洁 祝旖波 通讯员 叶竟 整理)



扫一扫 看视频

