

# 加油! 电商路上的追梦人

王晨晨

前段时间,萧山外卖哥雨夜送餐遇客户睡着的心酸经历,引发大量网友的关注和讨论,人民日报等央媒也都纷纷转载。而同样让人心疼的还有那位因为网店上新而累到睡着的点餐姑娘。

你知道吗?你身边每一百个人中,就有一个淘宝卖家。他们为什么选择这条路?一千个淘宝卖家,有一千个不同的答案。但相同的是,他们都在淘宝上,为了自己的热爱,为了自己想要的生活,奋力耕耘着……

## 为了赚钱 为了混得比别人好

吕超,29岁,开淘宝店5年。

“毕业的时候,找了一份工作,淘宝客服,一个月两千多,怎么养家糊口?所以我辞职了,因为迫切地想要赚更多的钱。”

辞职后,吕超说干就干,因为之前接触过淘宝电商,注册淘宝店铺对他来说并不难。开始那会,吕超是卖袜子的,每个礼拜都要在义乌和萧山来回跑。因为订单少,有时候甚至穷得连吃饭的钱都没了,但他从未向家里开过口。“不知道能把淘宝店开到什么程度,除了坚持,别无选择。”吕超说,等订单的那些日子太煎熬、太痛苦。2014年,吕超决定卖男装,为了筹钱打版做货,他把父母给买的一辆十几万的代步车给卖了,周围的朋友都觉得他疯了。

没有时间和朋友聚会,也没有时间相亲,三百六十五天连轴转,吕超把自己所有的感情和心血都倾注在了这个淘宝店上。“我妈看我越来越瘦,一直劝我去外面找一份工作,至少不用这么费心力。不是没想过放弃,只是

那么多钱压在上面,不是想收手就能收手的。”5年,一切从零开始,白手起家,吕超实现了草根的逆袭,在去年买了房子。

吕超每天会在早上9点钟准时打开电脑上的阿里旺旺,查看买家前一天的留言或下单,“繁忙而枯燥”的一天就此开始。

接下来,他聘请的两名客服会到达。吕超开始检查自己网店男装的库存,看哪些需要补货,哪些需要下架。两名客服中的一位,要坐在电脑前,通过阿里旺旺与买家进行沟通,解答对方的问题。另一名则要去淘宝论坛,发网店的宣传帖,希望能吸引更多的流量。

12点钟,他们点的快餐送来了,但是吃饭要快,午饭时间,来网店的买家会少一些,他们需要利用这段时间,给之前的老客户做回访,问货品有没有送到,或者看送货的快递已经到了哪里。下午,他们开始处理订单,给已下订单的买家发货。类似的工作一直要持续到晚上12点,甚至更迟。



## 多一点时间 陪伴家人

方姐,32岁,开淘宝店3年。

“不想每天花一个多小时挤公交,想有更多的时间陪伴孩子、照顾家庭。”

开淘宝店之前,方姐有一份体面的工作——银行柜员,但是繁忙的工作节奏,让她成了家人眼中的“工作狂”。“有天下班回家,发现孩子不亲我了,对我感到陌生,才意识到或许应该换个工作状态了。于是,我辞职了。”

因为妹妹在日本留学,方姐便开了一家网店,姐妹俩合作专门做日本代购。方姐说,开淘宝店之前,她想得很简单,可是,开店后她遇到了没有想到的问题,“头一个月,我没有一单生意,就是因为没有信誉”。为了刷信誉,方姐每天都抱着手机跟朋友同事聊天,向他们推荐自己的店铺。除了找人刷单,方姐还要上网查询每个产品的资料,首先做到自己对产品了如指掌。为了照顾孩子,方姐每天只有在孩子睡着的时候,才有时间上新。

有时候凌晨两三点,书房里都还是灯火通明。“我老公说我只是把加班的地方从银行搬到了家里。我这人比较固执,既然做了一件事,就想把它做好。”

慢慢地,方姐的店铺有了起色,现在已经是皇冠级别,2017年“双十一”的日单量达到了202单。方姐坦言,虽然淘宝店已步入正规,但是付出远远大于汇报,不过,她仍然会坚持。

对于为何说回报小,方姐说,她很多畅销产品的利润只有十几块钱,有些甚至更低,因为现在代购多,价格也越透明。“赚的其实就是白菜钱。”至于有什么样的付出,方姐说,她每天最早也要到12点才能睡,“每天做饭、带孩子,身体快吃不消了。”另外,方姐说,她感觉特别亏待孩子,“做淘宝店的初衷是为了孩子,但现在发现,还是会忽略孩子的感受。孩子经常抱怨我,说我‘你能不玩手机吗?’”



## 出名要趁早 年轻就要多折腾

吴莹,22岁,开淘宝店1年。

“店铺承载着我的一个梦想,实现了自我价值,因为我觉得自己不应该只是做模特这么一个简单的事情。”

吴莹在学校里是礼仪队的队长,身材和相貌都十分出众。经学姐介绍,她做起了兼职,为淘宝店做模特。“一开始只是觉得可以穿很多漂亮衣服,很好玩,而且每个月还能自己赚生活费。”

去年毕业,吴莹没有去找工作,而是开起了女装淘宝店,自己给自己做模特。作为淘宝上的女装网红,吴莹穿着自家店铺里两三

百元的衣服,妆容、发型和搭配都由自己完成,就连微卷的大波浪都是自己动手烫的,像极了韩剧当中的女主角。网红们大都深谙微博运营的技巧。一开始,吴莹并没有太多网红模式的概念,但已经会通过发布其他话题内容来获得更多关注,比如聊化妆、聊明星等。而这些话题的最终目的,除了将流量聚焦在服装穿搭,引流到淘宝店上,更重要的还是增进与粉丝们的情感连接,成为一起成长的朋友。因为有微博粉丝做基础,吴莹的店铺比想象中运用得要好,在不到一年的时间里,成为了钻石店铺。

目前,最让吴莹感到头痛的是买家的差评。吴莹说,基本上每一个差评都要打电话跟对方沟通,一个差评解决起来甚至要耗费半个多月的时间,而让买家改掉差评,大多是以金钱的方式解决,退给买家几块钱甚至几十块钱。“有些买家特别不可理喻,甚至会到我微博下进行人身攻击,有时候真的觉得挺难过的。”

“我爸妈比较传统的,他们觉得我这是不务正业,让他们丢脸了。我现在所做的一切就是想证明他们错了,我是值得他们感到骄傲的。”这个95后姑娘眼里流露出一股坚定。