

做手工礼品袜起家,在平台上教人DIY服饰,结果小饰品大卖 打工女孩成淘宝直播“霸榜”女主播

本报记者 王燕平

徐梦云是1988年出生的一个江南女生,却取了一个很霸气的网名:“大大王Rose”。坐在面前的她,妆容刚经过精心打扮,穿的服饰,也经过自己手工精心打造,比如她穿的洞洞牛仔裤,洞洞周边缀上了一颗颗人造珍珠和其他小饰品,这些饰品价格不贵,却让这件牛仔裤显得特别有个性。

从一名普通的打工女孩,到自己创业做手工礼品袜,再到成为一名淘宝主播,徐梦云以自己的经历告诉大家,在这个全民直播时代,人人都可以成为一名创业者,只要你有自己的特色就能取得成功。



扫一扫
了解
创业故事



上图:礼品袜做成玫瑰形状。

中图:包包、鞋子、衣服都可以DIY成个性化产品。

下图:徐梦云直播中。

打工女孩选择自主创业 手工礼品袜一炮打响

徐梦云的老家在安徽省池州市,学校毕业后她来到诸暨市,成了一名打工女孩。“在洁丽雅集团工作了6年,主要做采购。”徐梦云说。打工期间,她在诸暨大唐镇成了家。

2015年,生完孩子的她选择了自己创业。大唐镇是著名的袜业之乡,一开始,徐梦云开的实体店主要是供货,以袜子为主,但因为当地袜业竞争激烈,生意很一般。也尝试过电商生意,销售情况同样不太理想。

为了生存,徐梦云对产品进行了大胆创新:既然普通的袜子生意这么难做,能不能做一些个性化的袜子?于是,徐梦云自



曾有大企业主动寻求合作 失败后尝试淘宝直播

徐梦云和她的礼品袜在业内的知名度越来越高,诸暨当地一家大型袜业企业老板主动找上门来,寻求与她进行合作。

这家企业老板提出了优厚的合作条件:徐梦云以技术入股,在新成立的公司中占股30%并担任总经理,主要负责产品的设计、开发和生产,老板和合作团队其他成员负责出资、提供场地和产品销售。这位老板在诸暨城西为新公司提供了1000平方米的办公场地,合作团队成员还包括一位线下销售人员、一位淘宝店家。

2016年春节过后不久,新公司开张。徐梦云一如既往地设计新品,每出一个新品就教会身边几个人做,再由这几个人教其他生产工人。因为有几个工人,产能上来比较快,但销售却遇到了问题,因为除了徐梦云原有的销售渠道,合作团队中,线下销售人员和淘宝店家却几乎没带来什么销量,很快,生产的袜子积压了一二百万件。

合作不成功,半年后公司只能解散,徐梦云的20万元年薪一分钱都没有拿到,只“领”

直播平台教大家DIY改造服饰 成淘宝直播“霸榜”女主播

虽然有了淘宝直播的资格,但徐梦云要成为一名淘宝主播,还要经过一个月的考核,而且竞争相当激烈,因为那时每天有成千上万的人申请成为新主播,而每个月的淘宝主播名额只有100个。

就这样,徐梦云每天凌晨3点起床,早上5点开播,每天9小时不间断直播。一个月后,终于圆了自己的淘宝主播梦。之所以取名“大大王Rose”,她说主要是因为大唐当地有许多人称袜子大王,但取“大王”又太普通,就在前面加了一个“大”,后面又加了一个女性化的“Rose”。

在淘宝直播平台,徐梦云主要教大家DIY用珍珠、扣子、钉珠等小饰品改造衣服。“许多爱时髦的女性,穿衣打扮都喜新厌旧,有的衣服穿

己动手,尝试着在普通袜子上手工绣上花卉、卡通形象等各种图案,再用包装盒包装好,就变成了高端大气、新颖美观的礼品袜,结果很受欢迎。尤其是新年前夕,这些好看又实用的礼品袜格外走俏。

“一双普通袜子,价格低的可能只有一两元,但礼品袜的价格可以翻好几倍。我的礼品袜,每盒从20元到60元不等,每盒数量从5双到12双不等。”徐梦云说。根据节日的不同,她还会设计不同的图案,比如情人节前她会设计单枝玫瑰的图案,儿童节前会推出棒棒糖图案。

徐梦云自己一个人忙不过来,就发动身边的人一起加工,包括姑姑、阿姨、弟弟等。“我设计好款式后,再教大家怎么做。”那段时间,徐梦云和她的亲友基本上都要忙到晚上九点钟甚至半夜。有一次,一个学校团购了几百盒礼品袜,为了赶时间,徐梦云他们最迟忙到凌晨一二点钟。

到了几万双没卖出去的袜子,于是她又自己重操旧业。但因为那时已经是夏天,手工礼品袜不大好卖,她就开始设计、加工适合夏天、秋天穿的潮袜。

2018年,一位开了多年淘宝店铺的朋友和她一起吃饭的时候,提出想跟她合作,做个性化的产品,并告诉她现在有淘宝直播这种销售方式,叫她可以尝试一下。

徐梦云当时对直播一窍不通,但她敢于尝试新鲜事物,就跟当年她设计礼品袜一样。于是她通过百度搜索,了解了搞直播要具备的条件、怎么申请。

申请淘宝直播,要60秒视频直播介绍自己,并由淘宝小二人工审核。结果,徐梦云第一次申请没有通过。在总结经验时,她得出结论,搞直播要求形象佳、表达能力强,而当时申请时自己没有化妆,介绍也不是很流利。吃一堑长一智,第二次申请时,她突出介绍了自己的优势,拍视频直播前更是背了一星期的“台词”,正式拍视频时还仔细挑选了背景板。一周后,淘宝直播的资格申请终于获得通过。

了一二次就被打入‘冷宫’不穿了,但如果用小饰品装饰一下,这些服饰就又变成了个性化的时尚服饰。”徐梦云说。就这样,不到一年的时间,“大大王Rose”粉丝数直线飙升,成为淘宝直播平台服饰领域巅峰榜的“霸榜”女主播。

教大家DIY改造服饰并没有收入,徐梦云主要靠卖珍珠、扣子、钉珠等小饰品赚钱。这些小饰品价格挺便宜,但粉丝的需求量挺大,有时一天就有30万元到50万元。去年,光是靠这些小饰品,徐梦云在淘宝直播上就卖了1000多万元。

最近,徐梦云又开始与演艺圈明星搭档走进直播间。虽然在这个全民直播时代,直播行业正面临着前所未有的激烈竞争,但对徐梦云来说,一个新的舞台正展现在她的面前。

