

11.11

听听女掌柜们的生意经

面对电商购物潮,她们理性备战;应对电商竞争,她们及时转型

提到双十一,你会想到通宵守在电脑前、不停点击鼠标塞满购物车的剁手党们,还有带着大包小包、不停穿梭在大街小巷的快递小哥们,但往往会忽略了那些一口一个“亲”的发货“掌柜”们。在这个特殊的日子,他们又是如何度过的呢?除了发货外,这群掌柜又有哪些故事?本期周讯带你走近他们,了解他们接触电商的过程,听听他们的生意经。

母女齐开店 关系更亲近

与那些在双十一前争相打出各种醒目优惠数字的掌柜不同,在淘宝上销售进口化妆品、红酒的玲姐在这时反而显得颇为淡定:“当然我们也会有一些优惠,但在双十一期间,我的主要精力集中在推出一些特殊商品上,如某些进口品牌化妆品的圣诞特别版,这类商品不仅能吸引到特定的消费者,价格上也有一定的优势。”

有着一份正职的玲姐已经经营淘宝店七年,在国外留学的女儿负责采购,而在国内的玲姐则负责发货和售后。相比赚钱,她更主要的目的,是帮助女儿日后创业:“开店最早是女儿的意见,她在出国留学后,看到国外诸如香水、化妆品、红酒等商品颇受国内消费者欢迎,但许多人没有购买渠道,于是就想从这方面入手,开始创业,我答应帮她一把。”

决定开店后,玲姐所说的帮一把可不是随便一说的。“在开店前,我们两母女一起,花了将近一年的时间做市场调查,最后才终于决定我们到底要卖什么什么商品。我们没有盲目选择那些其它店铺的爆款,而是仔细研究我们自己的细分市场,最终确定我们的定位在中高档次。目前店铺的生意虽说不算特别火爆,利润也不是太高,但已经积累了一个比较稳定的客源。”

相比盈利,玲姐认为开店更大的收获,是让母女的关系更密切:“女儿长年在,现在我们联系,除了问她的近况,生意上的事情也经常是我们的话题。虽然自己做着一份正职,还要打理淘宝店,确实挺辛苦的,有时周末发货,要熬到凌晨1点甚至3点,但既然女儿有创业的计划,我作为母亲,也应该在能力范围内帮一把。”

备战双十一 给消费者送大礼包

双十一不仅仅是属于淘宝店掌柜的。比如来自狮城社区的90后廖建英,最近她在朋友圈上接连出招,只要买任一产品就送豪华大礼包,只要预存款项,后期就会得到大量的优惠以及享受批发价,摩拳擦掌地为双十一备战。

廖建英原本是一名日企的文员,孩子的出生成为她涉足

微商的契机。“2016年11月迎接了我第一个宝宝,于是我升级成为了一位宝妈。和很多妈妈一样,怀孕的时候不敢使用任何护肤品,导致皮肤状况极差,在姐姐的推荐后,我接触到了某品牌的护肤品,因为看到姐姐怀孕时也一直用,应该是很安全的。所以在整个哺乳期我坚持护肤,皮肤也越来越



一分钟上百人询价 客服也是体力活

和许多人类类似,双十一临近,在龙头村委会工作的孙洁梅也会在空闲时留意一下各类商家的优惠活动,但对在首页轮番开展宣传激战的各种大型店家,她的兴趣并不大:“确实有部分商家会先悄悄提价再打折,未必是最划算的,反而是一些交易量不大的小店,可能还更加优惠。”有这样的想法,不是因为她提前看了网上的各种双十一攻略,而是因为她以前也是一名淘宝店主,因此熟悉当中的套路和规则。

2007年,孙洁梅兴致勃勃地开了自己的淘宝店,一开始主要销售玩具,后来考虑到仓储的压力,改为出售内衣,2012年到村委会上班后,孙洁梅很快就结束了自己的掌柜生涯:“双十一热起来后不久,我

因为有了新工作,白天要上班,没那么多时间守在电脑前,就再没经营淘宝店了。双十一的话,我的店只是小打小闹,这类活动的参与度不高。”

不过说起双十一,孙洁梅有另一个更深刻的记忆。“记得在2010年时,我偶尔在网上看到有人招淘宝客服,100块一天,我就去应聘。那时的双十一真的太火了,几天前就不断有人来咨询,到双十一前夜,一分钟就有上百人发问,完全应接不暇,只能是能回答多少个就算多少个。之后我主要是负责售后,在20多天里,熬夜是常事,通宵都试过,光是发货都发了一个礼拜。经过这次后才明白,原来淘宝店过双十一,还是个体力活啊!”



从微商转型门店 为消费者配套服务

购物的狂欢无分线上线下,双十一即将到来,在狮山城区开店的林娜也在为自己的小生意紧张地准备着,除了大幅让利之外,还会有免费体验及抽奖活动,仓库已经堆满了商品。

与许多来狮山的新市民一样,来自河北的林娜一开始对狮山并不了解:“刚来时没啥感觉,只是觉得这边人比老家那边舍得花钱。”其实林娜来狮山也是机缘巧合,当初她的一个闺蜜一直在狮山,听说这边环境不错,于是林娜就过来玩几天,谁知道这一来,就深深喜欢上了这个地方。回去和丈夫商量后,四口之家就这样风尘仆仆的来到狮山。

而谈到做微商,林娜的经历颇为曲折。“自己读的是电子商务专业,之前也开过一家商店,但由于要经常对着电脑,怀着二胎不方便,后来就没

有怎样打理了。”

2014年回娘家,偶然遇到很久不见的闺蜜,看见她拿回来一大堆护肤品送给家人,包装业特别好看。爱美的林娜也上前询问。原来闺蜜已经辞去工作,专门做微商。林娜听说投资不多,而且又自由,既能照顾家庭,又能发挥自己的余热,便打算尝试一下,这一做就是三年。

然而今年,林娜却遇到了瓶颈,因为再怎么也只是附近的客户以及亲朋好友,好产品应该走得更远些。

“所以年初来到狮山,便想在这边找一个门店,卖护肤产品加上美容服务。”林娜表示,只是单独做微商已经过时,觉得这种配套服务会更符合消费者的需求。但是门店毕竟开支比较大,所以希望自己选的路不会太难走。

从淘宝店转微商 操作更灵活

在双十一前,家住狮城社区的阿燕仍比较清闲,“双十一?我们现在主要是做代理,有无优惠还要看公司那边决定,我们就不为这种事情烦恼了。”

近年来随着微商的兴起,不少淘宝店掌柜纷纷转战微商,而阿燕则比较特别,2015年开始做微商的她,在2016年开始试着开淘宝店,主要出售减肥产品、护眼液等,然而经过一段时间后,她决定还是回到微商上。

“开一个淘宝店,要花不少精力打理,我虽说不用上班,但在家带孩子和做家务,事情也挺多的,很难全身心投入地坐在电脑前。而且体验过一段时间后,我感觉

淘宝店相比微商的优势不大。比如说微商的做法灵活,可以做零售又可以做代理,而且还可以充分利用自己的朋友圈,产品口碑也容易积累,很适合我们这样的全职妈妈,而在淘宝上,占据页面前面的都是大店,我的店因为交易量少,很难挤上去。所以想来想去,还是回去做微商吧。”

尽管如此,阿燕还是感觉到了双十一前后与平日的不同:“这段时间来询价或问有无优惠的顾客会更多,特别是一些潜在客户,平日会觉得东西好但有点贵,这时都会发信息过来咨询有无优惠,从往年看,双十一期间我们的下单量能增加3到5成。”