

开网店12年 单店年销千万元 如今她又把目光瞄向线下

商报发哥学堂第二期,欢迎来和这位曾创单品淘宝全网销量第一的女老板,一起“探路新零售”

发哥学堂

熙来攘往的郑州火车站商圈,市场林立。

金林市场,就坐落在店铺最多的福寿街上。2008年秋天的一个上午,河南电视台的一名记者,在这里听到一阵吵闹声。循声望去,在一家店铺前,有群人正在排队,站在最前面的人,拿出一沓钞票,啪的一声拍在桌子上,嚷道:“给我拿3000块钱的货,剩下2000块钱先存这儿,等我下次要货的时候,先给我预留着。”只见店主是一位年轻的女老板,大概二三十岁,也是啪的一声,说:“这2000块钱您拿走,提货的时候您再付款,我怕预留不住。”

这位年轻的女老板,叫郑淑。

——河南商报首席记者 王俊伟

尝试 实体店繁花似锦时,她开始尝试淘宝

时光回到18年前,郑淑在2000年被姑姑拉入毛绒玩具这个行业,成了个体户。

从1.6米柜台起步的郑淑,后来转战到金林市场,“我就是想要一间独立的店铺,再也不能像原来的柜台那样,我这边转身去开票呢,一回头,客户竟然被同行拉走了。那种不讲理的竞争,真让人无法忍受。”

但就在这样原始而野蛮的环境里,郑淑的生意还是好起来了,越来越好。

“那些客户,在店里把钱交给我,他们自己就跑到后院分货去了。后来,在后院都抢不到货了,他们就跑到福寿街,半道去截我们的拉货车。”

正当实体店生意繁花似锦的时候,阿

里巴巴的人找到了她,向她推荐淘宝,“我听了半天,也没听懂是啥意思,不过想着也不贵,就试试吧。”

郑淑不知道,2006年淘宝网已经成为亚洲最大的购物网站,同年,中国网民突破1亿,每天有900万都市白领,下班后已不再去商厦逛街,而是习惯“逛网”了。

决心 销量正可观,她却要转型做自有品牌

今天回头看看,郑淑觉得,那时候的淘宝,“太初级了!当时卖家在网上发的那些图,暗淡‘凌乱’很不好看。有的把玩具挂在门上,有的放在沙发上,歪歪扭扭,那样就拍照了。我就想,假如我把照片拍得好,会不会比别人卖得好?”

一试,还真灵。“第一个月就卖了8万多块钱,第二个月10万多块钱。”她说。

这时候,郑淑的主要精力还是在线下,销量虽很可观,但利润却很薄。

“那时候我都是从浙江义乌进货,而质量最好的毛绒玩具厂家都在山东。”可那

些厂家都是做出口贸易的,很难从那里进货,“这些工厂看不上内销。”

看着中国制造的毛绒玩具贴上国外品牌就能卖出高价,不服气的她决心创立自己的品牌,这就有了她的“红泡泡绿果果”和“绒言绒语”。

坚持 她精心打磨的线上店,曾年销上千万元

一开始,为了打开市场,她坚持用成本价销售了三年。

当时很多员工都感到要坚持不下去了,劝她也像别人那样,卖低质低价货,可她坚决不同意。2010年到2012年,她专心于后台事务:设计流程、开发软件……很少去

店里。

后来她说,为了做好线上而“蛰伏”起来的这几年,算是走对了,“事实证明,当年淘宝上那些销量排名前十的毛绒玩具,今天一个都没了。”

到2014年,她的线上销售对她自己的

线下实体店产生了压力,她关掉了全部5家直营店,也停掉了向几十个加盟连锁店供货,全力转至线上。

最好的时候,在淘宝所有玩具类目里,她的品牌能排到前20名,也曾有单品全网销量第一,单店年销千万元。

思考

经营线上 拥抱线下 做互动融合的“新零售”

一年前,郑淑逐渐发现,只做线上,还是有局限性。

她的“绒言绒语”在为企业品牌打造卡通化形象:天猫魔盒、京东狗、阿五黄河大鲤鱼……她不想让这些栩栩如生的毛绒玩具,只躺在公司内部的展厅里,只展示在自己的淘宝店里。她把目光瞄向了线下——孕婴店、餐饮店、美容店。凡是毛绒玩具目标消费群体集中的地方,她找过去谈合作,用毛绒玩具为他们做软装。

她还专门成立了一个创客平台公司,帮扶大学生及初始创业者“零元创业”,“我们给你做美工,给你数据包,也不需要你进货,不需要你发货,只需要你做好社群的线下体验,线上销售。”

最近两年,她发现顾客开始分流,消费的社群化特征越来越明显,“拿我自己最近三年买衣服来说,买什么衣服、去哪儿买,都是圈子里的朋友推荐的。”

这就更让她坚信,一定要走线上线下互动融合的新零售之路。

活动预告

本期发哥学堂 欢迎一同“探路新零售”

从线下转至线上,站在线上之后又发现线下魅力的郑淑,对新零售有哪些思考?欢迎报名参加河南商报“发哥学堂”第二期——“探路新零售”。

本期还邀请到了阿里巴巴零售通事业部豫北地区经理朱卫国先生,届时为大家分享当前商业领域存在的困惑,分享阿里巴巴的零售通,分享“新零售”对传统批发零售业可能产生的触动。

“发哥学堂”是河南商报及郑州批发市场公众号打造的、以商户为主角的圈层交流活动,郑州的批发、零售企业和商户,在这里相互认识、学习干货、互通资源、共同成长。

报名详情

报名电话及微信号: 15937129381;18037577955。

活动时间:12月13日(周四)下午2:00~5:00

活动地点:郑州百荣世贸商城(京广快速路与南四环交叉口)C座1号门客梯9层办公区北侧会议室

行车路线:驾车从京广快速路豫一路口下。

公交线路:136、176路公交车至终点站百荣世贸商城下车



想了解更多一些发哥学堂的精彩,欢迎扫码关注“郑州批发市场”

丹尼斯百货

12/7(五)-12/12(三)

丹尼斯七天地7周年庆

12.12 提前购!

下载丹尼斯APP领取满减抵用券

花园店 12/7-9	<ul style="list-style-type: none"> 全馆明示柜满 999 返 500 元电子券(含100元餐饮券) 1F化妆品满 1000 减 150 元 主题餐厅、简餐 8 折起
大卫城 12/7-9	<ul style="list-style-type: none"> 化妆品满 1080 减 100 元 精选70家餐饮品牌全场 5-7 折
人民店 12/7-9	<ul style="list-style-type: none"> 精选三磅品牌折后满 500 减 50 元 1F化妆品满 1080 减 100 元 / BF化妆品满 430 减 50 元
丹尼斯七天地 CBD百货1、2、7天地 12/7-9	<ul style="list-style-type: none"> 1、2天地 明示柜满 800 返 800/400 元电子券 运动休闲满 1000 返 200 元电子券 主题餐厅满 100 返 100/50 元
CBD奥莱3、4、5天地 12/7-9	<ul style="list-style-type: none"> 3天地 明示柜满 800 返 800/400/300 元电子券 百丽集团柜满 1000 返 200 元电子券(自提自取) 4、5天地 奥莱价折后单柜 3 件再享 8 折

TAX FREE 退税商店

郑州丹尼斯百货有限公司

地址:郑州市金水区南阳路100号

电话:0371-56151000

网址:www.dennis.cn