

马雨婷 用青春书写多彩创业梦

1 童年经历 坚定创业梦想

1989年,马雨婷的出生为遵化市马兰峪镇一个普通的农村家庭带来了欢乐。父母呵护、哥哥照顾,生活困苦却其乐融融。为了维持生计,父母开起了小卖部。因为货品齐全、物美价廉,且为人善良、爽快,生意得到了乡邻的照顾和捧场,家里的日子渐渐有了起色。父母的辛苦,一点一滴、一言一行都深深烙刻在马雨婷心里。从那时起,她就暗下决心,长大了一定不让父母这么辛苦。

16岁那年,为了改变家庭生活状况,刚刚初中毕业的她就走出家门,外出打工赚钱,先后开过饰品店、美容院、婚礼策划店、洗车行……回想起,为了多赚点钱所吃过的苦,马雨婷如数家珍。2006年,她开始学习美容护理,曾经背着化妆品走村串户去推销,吃了无数“闭门羹”,有时候一天下来也卖不了一套,还遭受很多白眼和冷嘲热讽;曾由于修路,还被班车扔在从兴隆县半壁山镇推销产品后回家的途中。像半夜起床去北京进货;肩扛礼炮布置婚礼现场;穿三层袜子、外穿水鞋洗车,双脚湿透冰凉直至半夜没有知觉。奋斗中的艰辛一次次地挑战她身体和心理的极限,她心中的一团火反而越燃越旺。遇到沟沟坎坎时,她的口头禅总是“放心”、“没问题”和“肯定能过去”。

几年下来,她上过当,受过骗,付出了常人难以想象的艰辛,她打退堂鼓,想过收手不干了,但每当有这种念头时,就马上警告自己,开弓没有回头箭,事在人为。就这样,她凭着顽强的毅力和执着守信的精神坚持了下来,用实际行动诠释了创业路上无止境,阳光总在风雨后的人生真谛!

2 执着用心,成功就在眼前

2013年3月,已在家乡小镇打拼多年,生意日渐红火,马雨婷感觉到,要想干出一番大事业,必须走出去敢闯敢试。于是,她做出了一个惊人决定,卖掉所有店铺,去遵化城区开店经商。对此,有人说她胡闹,是“败家子”,但执着于“折腾”的她,还是毅然决然只身来到城区寻找商机。

她首先在城区开了家小食品店,凭借着吃苦耐劳、服务到家的拼劲和良好的信誉,很快在遵化城区站稳了脚跟。偶然的一次,她跑去北京为顾客选购一种当地难寻的商品,无意中通过北京的一位朋友接触了“微商”,朋友圈里竟然有人卖东西。她试着转发,没想到竟然有顾客要微信产品。马雨婷眼前一亮,微信开启了她创业灵感的闸门,从此踏上了微商之路。

凭着不懈努力和良好的口碑,马雨婷很快在微商领域崭露头角,于2014年成立了“致青春微商工作室”,专业从事护肤品、美妆、饰品批发及零售。同时,她也敏感地意识到,



马雨婷正在指导员工优化网络平台。(图为受访者提供)

到,微商销售供货平台要长足发展,就必须走互联网加实体店之路,创自己的企业,树自己的品牌。于是,她开始组建自己的团队,学习、提升;宣传、拓展;创新、突破,很快代理商就遍布全国各地。马雨婷就像穿梭在商海里的鱼儿激情遨游,欢畅自如。

2015年2月,致青春微商团队用164万元获得了三九集团的官方合作授权,并先后注册了“广州三匠生物科技有限公司”及“乔姿生物科技有限公司”,创办了“秒赞酵素棉花糖”、“新概念面膜”、“CINS花蜜滋养面膜”等多个品牌,开始了与国内知名企业合作开发自己的品牌产品,并在2015年广州展销会上,创下了两个小时完成200万元的销售业绩,令所有同行刮目相看。2015年6月,马雨婷又出资200万元,在广州注册成立了“致青春文化传媒有限公司”,并开始涉足工厂合作及品牌运营,成为“艾安娜女性私护第一品牌”合伙人。同年8月,致青春旗舰店“致青春电商供货平台”设

立,开启了O2O新模式,线下多地区联盟实体店,创立了微商地区实体、线上阿里、淘宝、微商城供货的专业化平台。

马雨婷的经营理念是,微商经营,实体购物、出自己产品、树自己品牌。她先后在广州、山东及唐山周边开设了13家微商实体店,生意越做越大,成为引领10万人团队的微商领军人物。她常说,经商如做人,只要守规矩,讲诚信,靠质量服人,以服务赢人,才能在千变万化、竞争激烈的市场大潮中扬帆起航,阔步前行。

“其实,微商可以挖掘的产品很多,消费潜力十足。比如,消费者对健康生活的需求越来越旺盛,一些绿色健康的特色优质农产品,可以通过微商平台走向消费者的餐桌。再如,消费者对个性化产品的需求越来越多,一些定制手工产品可以依托微信平台打开市场”。马雨婷说,下一步她想去尼泊尔开工厂,为国内客户定制精美的手工艺品。

3 奉献爱心,做有温度、有担当的电商

“每一个善举,都会让世界变得更好一点。”马雨婷说,在自己的道德价值坐标体系中,有父母,有客户,还有社会中千千万万个素不相识的人。只有踏踏实实经营好自己这个“原点”,才能辐射、照亮更多人的生活。生意走上正轨后,马雨婷拿出更多的时间和精力致力于回馈社会,努力做个有温度、有担当的商家,积极投身公益事业,给有需要的人送去温暖和关爱。

“常怀感恩之心,常为感恩之行。”在马雨

婷的带领下,“致青春”用实际行动弹奏着人间真爱之歌,先后参与开展了“春雨行动 爱在遵化”公益年会、庆“三八”致青春关爱环卫工人学雷锋、拯救千万斤滞销“爱心柿子”等公益活动,累计捐资捐物达15万元。

同时,她还将自己的创业技能无私传授给从事微商经营者,在当地带动3000多人从事微商销售经营,每年直接或间接为从业青年增加收入300多万元。2016年,她还被遵化团市委聘为“青年电商讲师团”成员,免费

授课10场次,受训青年3000余人次。

风雨过后见彩虹,唯有拼搏、才有进取!执着于创新创业、热心于公益事业的马雨婷,在收获事业的同时,也获得了一系列荣誉。2016年,致青春微商供货平台被11315全国企业征信系统评选为立信单位,被共青团唐山市委评为“青年文明号”,其本人也被唐山市人社局、唐山市财政局、共青团唐山市委联合授予“青年创业之星”;2017年,她还被唐山市妇女联合会授予“巾帼文明岗”称号。

通讯员 王双利 严海滨
记者 刘禹彤

一个普通的农家女孩,用一颗沸腾执着的心追逐着简单的梦想,遍尝酸甜苦辣,最后凭借敢闯敢干的性格和捕捉商机的敏锐眼光,以二百元起家,短短五年时间,从懵懵懂懂摸爬滚打到年创综合销售收入8000万元的“电商大咖”。

她就是遵化市致青春微商供货平台经理马雨婷。坐在公司起家的出租屋内,活泼开朗的她一边向记者分享着创业奋斗的故事,一边撒下一串串笑声。

■ 组织机构

主办单位:

共青团唐山市委
河北日报报业集团唐山分社

协办单位:

燕赵都市报冀东版
唐山市青年商会