



谭子壮在管理自己的网店。



网店工作人员正在打单子。



谭子壮网店客服正在回答顾客问题。

小伙拼多多上开网店年销千万单

1997年出生,对很多人而言,也许现在刚刚大学毕业。保定市满城区大册营镇夜借村的谭子壮却已在拼多多上开了两家店,两家店年销售量高达960多万单,还拥有自己的纸品加工厂。一个年轻人如何做到如此规模,他又经历了什么样的故事呢?

燕都融媒体记者 任利

缘起 朋友一言催生他开店念头

河北保定为造纸重镇,该市满城区是全国最大的生活用纸生产基地,被称为“华北纸都”,鼎盛时期曾占全国市场份额的三分之一。尤其是满城区大册营镇,更是基地中的基地,曾有大大小小的造纸企业300多家。

谭子壮1997年出生在大册营镇夜借村,初中毕业后按照父母意愿考上了一所职业中专,学的是汽修专业。毕业后上班没几个月,他感觉挣钱太少,便辞职到大册营镇一家造纸厂工作。在大册营镇,很多年轻人毕业后都会这样选择,因为当地造纸厂林立,收入可观,极少有年轻人外出打工。

在造纸厂,谭子壮好学且肯吃苦,从最初的杂活累活干起,很快成为数一数二的技术工,月工资也达到6000元。

2017年的一天,谭子壮和一个发小小聚。当时,拼多多正

在兴起,当地不少人在拼多多上开办纸品店,其中就有谭子壮的这个发小。吃饭时,发小拿出手机不经意地说了一句“今天生意还可以,吃个饭的工夫赚了四五百块钱”。

谭子壮听了,停下了筷子。随即,他从发小口中了解到,发小的网店一天能卖出去四五百单,有近2000元的收入。这样一算,发小三天的收入就能赶上他一个月的工资。这让谭子壮觉得很“神奇”,也很吃惊。当时是夏天,是造纸厂的淡季,谭子壮便去发小的网店帮了几天忙,主要目的是进行一番“考察”。

随后,谭子壮跟父母说:“我不去厂子上班了,我要开网店!”本以为父母会反对,毕竟家里没有经商经历,更别说开网店了,但他的父亲只是告诉他:“如果你做好了决定,家里就支持。”

起步 半个月等来第一单生意

2017年夏天,谭子壮拿着打工攒的4万元积蓄,在拼多多上开了第一家店铺,自己既当老板,也当客服,还当发货员……

回忆网上创业初期,谭子壮说,自己当时就是个“电商小白”,别说设计主图、页面等,就是日常管理的几个按钮也会搞错。店铺开了几天后,别说销量,连咨询的人也没有几个。他当时每天就是对着电脑发呆,鼠标在页面上滑来滑去,“我甚至曾怀疑自己的选择是错误的,感觉自己根本不适合做电商。”因为他的发小开网店时,第二天就有了生意。

时间进入9月份,一般到这个时候,当地造纸厂就要忙起来了。谭子壮的心一天比一天沉重,如果他的网店再没有任何“反应”,他必须回厂子里上班,到时咋面对父母啊?谭子壮想来想去,觉得一定是自己的经营出了问题,决定到同类网店“取

取经”。随后,他从一个同样在拼多多上开纸品网店的远房大哥处,学习到了人家的操作模式,还了解了付费推广、营销工具、平台活动等种种开办网店的规则。

于是,在等了一个半月后,谭子壮迎来了他的第一单生意。这个买家从晚上十点就开始咨询,一直咨询到次日凌晨一点多。回忆起这第一单,谭子壮苦笑着说,当时他都以碰上“纯聊”的买家,准备“打发”几句就睡觉了。突然间,这个买家下单了,购买了一款19.9元的纸品。第一单生意做成了,谭子壮激动得一夜没睡。

在做成第一单生意后,谭子壮发现,自己店铺的浏览量多了起来,不断有顾客开始下单。为了节约人工成本,店铺生意忙时,一家人都得上手。最忙的时候,全家人打包发货一直忙到次日凌晨两点多。

崛起 一年销量高达近千万单

不断耕耘,持续学习,谭子壮的店铺终于有了回报。

2017年12月,他的网店推出的一款本色纸,因为性价比高,款式新颖,在拼多多举办的年货节中,平均一天卖出3000单,平日也维持在每天四五百单的销量。那个时候,每天早晨六点谭子壮就得起床,八点开始接受顾客咨询、下单,然后就开始打单、贴单、发货。在忙碌中,他每隔几分钟就要看下消息,回复买家询问。

2018年5月份,谭子壮经过深入调研,找到了可靠稳定的纸品加工厂与稳定的快递公司,并成功申请到自己的纸品商标。就这样,他关闭了自己的个人店铺,在拼多多上开了一家企业店,开始经营自己品牌的纸品,还雇了一名客服。后来,他的父母也索性辞职过来帮他。

通过参加平台各种活动,经过一些推广后,谭子

壮新网店的浏览量、下单量越来越大。2018年7月份,他的店铺日均销量达1000单左右,到10月份日均销量突破2000单。销量大了,谭子壮说,他的成本反而逐渐降了下来。因为之前是加工厂说了算,他还得陪着笑脸,现在则是他说了算。如今,他又在拼多多上开了第二家店铺,是一家纸品专营店,并拥有了自己的第二个品牌。积累了稳定的销量后,2018年12月,谭子壮在保定的造纸工业区建立了自己的纸品加工厂,占地20亩。今年6月,厂区全部建成投产,日产40吨生活用纸,员工达到60多名,仅售前客服人员就有8名。

去年“双11”,谭子壮的两家店铺共卖出去了一万多单。今年“双11”,他卖出去了9万多单。刚刚过去的“双12”,他卖出去了6万多单。谭子壮说,现在他的两家店铺有几十款商品,日销量两三万单,2019年预计会卖出去960多万单。

憧憬 打造自己的高知名度品牌

谭子壮成功了,两年多的耕耘,他的店铺就做到了纸品类区域销量前五的店铺。在2018年,谭子壮还收获了自己的爱情,走入婚姻殿堂。

谈及自己的成功经验,谭子壮认为,首先得感谢拼多多这个平台,他正好赶上了平台的红利期。当时,拼多多也是处于一个高速发展期,他的店铺跟着平台一起成长。其次,他认为,人得不断学习、研究。现在每天晚上,他必做的事就是查看后台数据,浏览其他纸品网店的情况,然后仔细进行分析,优化自己的店铺,改进自己的产品等等。

最后,谭子壮说,还是老生常谈的经验,就是产

品定位一定要站在消费者的角度来考虑,真正推出实实在在的好用、实惠、质量好的产品。“质量高,退款售后问题就会变少,好评就增多,新访客才能留得住。”这样才会大大提高访客的转化率,转化率提高,商品的权重也会提高,那么新品的曝光率也会提升。

谭子壮说,每当看到和爱人结婚的幸福生活,他就会感慨。如果当时没有转行,他可能还在过着迷茫、简单的生活。他认为,年轻人必须要努力一把,拼一把,不能给未来留下遗憾。谈及以后,他的目标就是做好自己的纸品品牌,希望能在全国或一定区域有着极高的知名度,并走进线下超市等卖场,得到更多消费者认可。



谭子壮网店准备发出去的货物。