

我是“土味”的哦
我不是官方的

天猫全球狂欢节
2019

人物速写

被电商改变的命运

在耀眼的创业明星中,有一个特殊的存在,他就是被社会广泛关注的陈伟祥。

时隔两年,羊城晚报记者再次来到了他的家里。当记者看到陈伟祥时,他正在电脑前与客户交流。与两年前不同,他的两个弟弟已经毕业并来到了他的工作室协助工作,减少了他拿货的负担。现在的他主要负责客服、美工装修和联系厂商。

回忆起在潮汕学院上学的日子,陈伟祥滔滔不绝。他在幼年患了小儿麻痹症,因此无法和常人一样直立行走,但出身农村的他,并不希望自己的生活就像村里某些人议论的那样——一辈子就只能在家里开个小卖部,卖些小零食或生活用品。而是希望自己能够创业当老板,“逃离”农村。

恰逢潮汕学院启动创业园计划,他便来到了创业班学习电商知识。

万事开头难。由于零基础,第一个网店从开店到装修完成,陈伟祥花了20几天。网

店是开起来了,可是一连三个星期过去了,一单都没有接到。看着其他有生意的同学每天都在写单、打包,他没时间去学销售技巧。终于,在开店的第四个星期,他才接到了第一笔生意,而销售低迷的情况一直持续到2012年秋季。

秋冬季是服装在淘宝上的销售旺季,尤其是夹棉类服装。为了保证货源和表示诚意,陈伟祥起了个大早亲自前往厂家,从早上谈到晚上,终于感动了厂家,同意先给一部分货款,让他把货拿回来销售。陈伟祥因此赚到第一桶金,淘宝店事业也开始走上正轨。

谈到即将到来的天猫双11,陈伟祥并不犯怵,经过了5年双11的洗礼,他对这个电商狂欢节已经极为熟悉,今年他提前4个月开始布局,还联系了学校里的学弟学妹过来帮忙做客服。他自信地说,去年双11当日他拿下了几十万的营业额,今年也可以。

“买买买,买出理想生活”

小镇青年装修爆款清单

最省钱的天猫双11来了,不少人的购物车早就“超载”。在这场全球狂欢和新消费浪潮中,一个群体尤为引人注目——小镇青年。要论“怎么买最划算”,小镇青年作为“种草”大军的新力量不容忽视。

日前,一批由小镇青年自制的“土味双11清单”引发了网友的关注,这些被冠以民间购物心水说明书的购物爆款清单,因专治各种不会买、不省钱,掀起了一股讨论热潮。数据显示,微博话题“土味双11清单”吸引了近5000万网友的关注,数万人参与了讨论。

记者发现,发布“土味清单”的网友,有很多来自被称为“广东电商第一城”的揭阳普宁。近年来,普宁在电商领域大放异彩,乃至引领潮流,如今下沉市场越来越与世界连成一体,普宁逐渐成为“买得好、卖得好、产得好”的“三好”天猫双11小镇。

买得好、卖得好、产得好 广东涌现“三好”天猫双11小镇

小镇青年晒“土味双11清单”吸引近5000万网友关注

文/庞倩影 沈浏 马俊达

A “土味双11清单”晒出理想生活

和哼着土嗨神曲、剁手低价爆款的刻板印象不同,今年的天猫双11,消费升级已成为众多小镇里的主题。有数据显示,县域地区用户人均消费金额,由2014年的396元增至2018年的465元,与一线城市的727元、二线城市的540元差距进一步缩小。

新一代的小镇青年们和他们的“前辈”们不一样,除了“买得省”之外,还追求“买得好”。这些“土味清单”涵盖门类很多,有人分享自家利用天猫双11的契机进行装修,从而节省一大笔开支;也有人分享自己通过花呗分期等形式,用上了“贵妇水”。

2019年天猫双11的目标,是让消费者“买得好,买得省”。天猫总裁、淘宝总裁蒋凡表示,要帮消费者至少省500亿。此外,今年花呗分期免息最高也达到了24期。这些多为普通网友发布的“土味双11清单”,甚至让很多购物达人自叹不如,惊呼“原来是我不会买”!

“没有什么购物不能解决的,如果有,那就是你不会买。”网友“台词先生”在微博中表示,“看完这批‘爆款清单’,我不禁虎躯一震。发完微博,我就准备下单了!”

记者联系了一位分享装修心得的普宁网友,他告诉记者,手机一键下单所有建材并不是新技能,在普宁,不少镇里的人早就依靠“能买、会买”过上了极其现代化的生活。网购不仅使得更多的民众享受到优惠和便利,也打通了商品在城镇流通的壁垒,让更多的人享受到经济发展的成果。

事实上,对普宁人而言,电商的机缘,早在七年前一经邂逅便不可收拾,如今更已深深地烙入当地的经济生活之中。

十多年前,普宁凭借着服装和中药两大支柱产业而闻名中外,也一直被誉为“中国最大的村衣生产基地”“华南最大的中药材基地”等头衔。七年前的产业迭代变革,又赋予了这座城市“广东电商第一

城”的名头。

电子商务把最会做生意的普宁人,培养成最会做网络生意的普宁人。据阿里研究院公布的“2018年全国十大淘宝村集群”资料显示,普宁以64个淘宝村成为广东省唯一入选“全国十大淘宝村集群”的县(市、区),排行集群榜单第9位,这也是普宁自2015年起连续四年进入全国创业城市前十。

《淘宝上的中国城市》显示,近10年内,普宁的淘宝店数量也从不到1万家增长到超过10万家,淘宝订单增长548倍,因此也让揭阳市成为全国包裹量前十的城市。

把装修材料、摄影器材、旅游产品加入购物车时,普宁的小镇青年们也刷新了自己。这批火起来的“土味双11清单”,让人眼前一亮,也刷新了对普宁的认知,从此多了一个“天猫双11小镇”的标签。

B “淘宝达人”涌现卖出美好未来

良好的工业基础和电商氛围,再加上力图变革的气魄,一一坐落了普宁电商第一城的名头。走在普宁的大街小巷,溢出铺面的商品和不绝于耳的电脑讯息声,无不在提醒着:这座小城正为“最省钱的天猫双11”紧张备战中。

“随着电子商务不断发展,普宁产业结构也在逐年优化”,普宁市电商办主任、工信局总工程师李荣俊向记者介绍。目前,普宁全市工商注册为网上经营的电商个体工商户和企业7149家,电商从业人员超30万。

在普宁,如果谈起电子商务,潮汕学院(潮汕职业技术学院)是绕不开的存在。有人说,电商改变了普宁,而潮汕学院则是改变普宁电商的主要力量。

据了解,潮汕学院根据地方产业特色,制定了学院大学生创新创业的教育模式。自2012年2月设立电子商务创业教育专业以来,七年时间里,潮汕学院共培养出来年营业额超百万元以上的学生老板200多人,其中,20多名学生年营业额过

千万元,带动当地服装产业逾10亿元销售市场规模。

潮汕学院探索着国内电商营销的前沿发展,通过系统性教育,因材施教,教会学生不同的创业技能。有的学生看准细分市场,专攻定制服装;也有学生借助“淘宝达人”等内容化手段,成立短视频、图片拍摄团队,通过生产内容来创业。

马坚伟就是当中的佼佼者。“最初听到电商这个新鲜词,我很兴奋,和身边大多数同学一样,也试着开了一家淘宝店,但做了一段时间,业绩始终没起色,我就开始转向了内容创业”,马坚伟向记者表示,“淘宝达人”给了更适合自己的创业路径。

创业生涯最高峰时,马坚伟一天写了250篇稿子,“那个月我的稿子日均浏览量超过250万,月入5万”,回想创业历程,马坚伟仍颇为感慨,“虽然过程艰苦,但还是非常快乐、值得回味的。”

走在潮汕学院的校园内,有太多像马坚伟这样既是学生、又是电商创业者的少年,也许某个不起眼的萌

妹,就是天猫上销售额千万的网红店主。也许某个衣着朴素的眼镜男,却通过一根网线,已经实现了从无到有的人生飞跃。

对“电商机遇改变潮汕学院的学生命运”这一说法,潮汕职业技术学院创业学院院长 颜惠雄感触最深。在接受记者的采访时,他指着荣誉墙上的创业明星,如数家珍:这位学生家庭困难,曾向他借钱买笔记本,第二年就挣了52万,获得人生第一桶金,还帮家里买了房子告别蜗居;那位学生2014年12月单月男装销售额27万,月净收入近10万;还有位同学毕业后做跨境电商,年营业额过亿,但他不忘初心,与学院签订校企合作发挥余热,被聘为创业导师……

正是在潮汕学院“学业创业两不误,知识财富双丰收”的产学研联动育人理念下,一批批学生蜕变成电商达人,撑起了普宁市“天猫双11小镇”的强劲势头,也为未来的生力军们,反哺实战积累的经验。



潮汕职业技术学院创业学院全员 All in 天猫双11



天猫双11小镇青年一键下单装修建材和家电

C 5000万件C2M定制好货 广东制造

宁市电商市场的结构更为多元化。

从“卖”到“买”的变化,是小镇青年的消费升级,是大城市的风潮在普宁的另一种呈现。而到“产”的优化,则是看到了通过创造新供给,满足消费者更加多元化需求,充分挖掘下沉市场的增长红利这一趋势。

“‘天猫双11小镇’的价值,就是促进了普宁经济良性循环”,李荣俊向记者表示。普宁电商的变革成功,缘于普宁市拥有完善的产业链,快速链条成熟、效率高、价格低等,以及由于大城市竞争加剧、经营成本高,部分普宁人返乡创业,为普宁电商发展注入了新鲜的血液。

事实上,人才返乡回流,也是近年来下沉市场备受重视的主要原因之一。自第一批电商平台诞生发展到如今,中国电商已经走过了二十余年,经历了从无到有,从工具、渠道到生态综合体的进阶之路。如今,每年的天猫双11,更是全民网购的狂欢日。

如何让消费者“买得好,买得省”?打通电商“上下双向通道”尤为关键。“工业品下行,农产品上行”听起来颇为遥远,但电商领域下沉市场的风口就在当下。在过去的两年中,淘宝新增用户超过2亿,其中超过70%来自下沉市场,阿里正以全生态的方式来进一步推动下沉市场的发展。

蒋凡此前在投资者大会上曾透露,淘宝天猫在下沉市场的渗透率已

经超过40%。令一些人意外的是,下沉市场用户有着非常强的消费能力——下沉市场新用户登录淘宝天猫平台第一年的消费额超过2000元。下沉市场的用户增长,成为淘宝天猫商家实实在在的生意增量。

其中,“聚划算”为农村打造电商“上下双向通道”,一方面以大数据实现C2M,通过规模化订单推动农产品上行;另一方面,通过打通“聚划算”“天天特卖”和“淘抢购”三大阿里营销平台资源,拓宽拓深品牌下沉渠道,将“品质惠”生活带到农村。随着“聚划算”和“村淘”在农村会师,小农户与大市场的对接也有了一条“双向四车道”。

对普宁电商人而言,借力阿里生态开拓下沉市场的新机遇,他们早已做好准备。记者获悉,目前,普宁市已建立了市级电子商务公共服务中心,并建设了农村电子商务服务站,健全并完善了三级物流配送体系,开展农村电商服务站布局,重点整合“村淘”、“乐村淘”、“哪乐购”等农村电商平台资源。同时,普宁正在整合或建设村级电商服务站420个,整合物流车辆28部,实现市级物流中心到村级网点2天内完成配送。

在此之下,本身就处于下沉市场之中的普宁人,不仅能以“产得好”实现其它新市场的开拓,更将趁着今年最省钱的天猫双11,通过“买得好”创造美好未来,通过“买得好”买出自己心中的理想生活。