

我是“土味”的哦
我不是官方的天猫全球狂欢节
2019

“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395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都自叹不如，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，也一直被冠以“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，一一坐实了普宁广东电商第一城的名头。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，但还是很快乐、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，也许某个不起眼的呆萌

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。

天猫双11小镇
青年一键下单装修
建材和家电

今年天猫双11，广东省预计将为全国消费者发出5000万件定制好货。从订单数看，深圳、广州、中山、东莞、汕头、揭阳和佛山位居广东省内C2M（消费者反向定制）订单贡献的前七名。

深圳的3C数码产品、广州的服装和彩妆、中山的小家电和灯具、东莞的耳机和手机配件、汕头揭阳的服饰服装以及佛山的家具、办公用品等，都是全国消费者喜爱的定制产品。

如今的普宁，已经习惯了电商带来的新改变，经济结构也调整得更为合理。李荣俊介绍，随着运营水平的提高、运输链条的完善和产业结构的优化，今年普宁纺织服装产业的电商销售额在全市占比已降至78%以下，汽车用品、电子产品、灯饰等新产品类目成为新生力军，普

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般——一辈子就只能在老家开个小卖部，卖些小零食或生活用品。而是希望自己能创业当老板，“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，他没时间沮丧，只能花费更多的时间学习销售技巧。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，尤其是卖棉类服装。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。

潮汕职业技术学院
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、经营成本高昂，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站中心，并建设了农村电子商务服务站点，健全并完善了三级物流配送体系，开展农村电商服务站点布局，重点整合“村淘”、“乐村淘”、“邮乐购”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。