

## 阅读提示:

微商是近两年比较流行的一个词汇,是指以微信、微博、QQ空间为主要媒介,以个体为主体,利用自身丰富的人脉资源,多以兼职形式进行的商业活动。

曾有网友调侃“你永远不知道你的朋友圈里谁会成为下一个做代购的”。现在越来越多的人投入微商大军,掀起新一轮的“下海”狂潮。

他们是一群什么样的人?他们被拉黑后去哪儿了?他们真的像别人说的那样轻轻松松日进斗金吗?人人都在做微商,现在加入是不是为时已晚……

带着这些问题,记者见到了23岁的微商甜甜(化名)。



甜甜在香港街头 图片由本人提供

# 遇见更美的自己

## ——23岁小姑娘微商“下海”记

□本报见习记者 蔡文瑶

23岁的甜甜家住我市新华区光明路北段,现在南京农业大学理学院化学系读研究生。谁能想到这个年纪轻轻、整天在教室和实验室穿梭的小姑娘竟然还涉足微商销售,而且做得有声有色!

微商真的像别人说的那样轻轻松松日进斗金吗?人人都在做微商,现在加入是不是为时已晚?10月25日上午,记者辗转通过微信联系上甜甜,带着这些问题对她进行了采访。

### 从花钱到赚钱

甜甜做微商已经有5个月了,主要代购香港、韩国的护肤品。她的微信朋友圈几乎每天都会更新,少则一两次,多则十几次,内容都和自己的“生意”有关:“12号去香港,下单请猛烈!”“全部发货已完成,单号晚上会发给亲们”……

“我现在每天睁开眼的第一件事就是拿手机,看一下有没有消息和订单,然后美美地迎接新的一天。”没见面,只是通过声音,记者就感受到了这个小姑娘满满的能量。

“我是个购物狂,但生活费有限,又不好意思跟家里死磕。”说起做微商的初衷,甜甜直言,第一次接触微商很偶然。那是去年,她无意间看到别人在朋友圈里卖东西,便尝试买了一次,没想到产品还不错。“当时,我立马就来了兴趣,觉得这样既好玩又能赚钱,太适合我了!”

说做就做,甜甜把爸妈给的一个学期的生活费拿出来进了一批货。“我在心里告诫自己,卖不出去就没饭吃,所以一定要卖出去!”

“还记得自己赚得的‘第一桶金’吗?”记者问。

“当然记得!第一个买我东西的是陌生人,一共两件东西。那一单我只赚

了6块钱!”谈起刚“创业”那会儿,甜甜掩饰不住兴奋,“当时超级开心!6块钱可能现在吃一顿饭都不够,但在当时给了我接着做下去的勇气!”

“介不介意我问一下做微商5个月来挣了多少钱?”

“大概不到两万,我也没有详细地算过账。”

“对于学生来说,这算是一笔巨款了吧?”

“还行吧,我现在已经基本经济独立了。”

“会长期做这个吗?”

“近两年还是会一直做的。毕业后肯定还是要先找工作,到时候就要看具体情况了。”

短短5个月,从一个伸手向家里要钱的小姑娘变成月收入4000元的“个体小老板”,这确实让记者吃了一惊。

### 做微商的苦和乐

甜甜坦言,做微商多少还是会影响到学业的。因为害怕顾客流失,只要有人咨询产品,不管何时何地,她都会立马回复并详细解答。“有的顾客一问就是好几个小时,根本做不了其他事情”。

每天,都有大把大把的人加入微商大军,像甜甜这种有5个月“工龄”的已经算是老手。不过,发展客户仍是最让人头疼的事。“我一直在想办法加更多的好友,目前我的微信里已经有400多人了”。

争取微信好友主要通过两种途径:一种是把微信号贴在微博、论坛里,等着别人主动来加,另一种则是靠好友的宣传和推荐。“手机没电和没Wi-Fi用会让我很焦虑。”甜甜说,她最崩溃的就是顾客正在咨询时手机没电,所以,移动电源是她的必备“武器”。如果知道接下来的一段时间无法上网,她会提前在微信、微博和QQ空间里注明“有事外出,所有消息晚点回复”。

当然,也有很多人因为忍受不了她的长期刷屏而拉黑她。“其实,对于做微商的人说,被屏蔽是很正常的。”甜甜说,刚开始发现自己被拉黑时,心里还挺憋屈的。不过后来想想,每个人的消费观念不一样,也就觉得无所谓了。

“这期间有没有想过要放弃?”记者问。

“当然有!比如前段时间我一边准备期中考试,一边忙发货。没想到产品在快递过程中被损坏,赔钱了!”甜甜说,护肤品好多都是玻璃瓶,一旦损坏,就没法再用了,“这个是我最怕的。”

快件被寄丢;顾客要的产品香港断货;帮忙买货的人买错东西……“我毕竟不是专业销售,个人的经济承受能力也有限。这些都让我想过放弃。”

虽然有不少困难,但甜甜还是很喜欢这份“工作”。随着客户的增多,她感觉到自己越来越被相信和认可,对她来说,赚钱已经成为一种乐趣。

“我以前是个标准的学生妹,素颜朝天,可现在每天出门都会打扮一下。不过变化最大的还是自己的内心。”甜甜说,她比以前更坚强、更有耐心了。“我总是有一种‘变态’的想法,这次不买没关系,问了就说明你有兴趣,总有一天你会来找我买!”甜甜笑说,她就是靠着这种阿Q精神坚持下去的。

甜甜很喜欢旅游,尽情地享受世界各地的美食是她最大的梦想。“今年暑假,我刚和男朋友去了一趟香港,都是花我们自己赚的钱。”说到这里,这个23岁的小姑娘抑制不住满足和幸福。

### 搬砖式的mini产业链

究竟什么是微商?甜甜个人认为,微商不同于淘宝这样的B to C (business to customer,企业到客户)网站,而是存在于微博、微信上,由个人直接去宣传自己的产品。

她们这种由几个人组成的mini产业链,让记者充满了好奇。没有统一的规则和法律约束,却进行得有条不紊、如火如荼。“说简单点,就是以搬运工的形式,把别的地方的东西搬过来再转手卖出。不过是赚多赚少而已。”甜甜这样解释。

“我现在的货源也不是很充裕,只有两个人在帮我买货。”甜甜说,“有个朋友定居在韩国,会定期寄回来一些产品。她寄什么我就卖什么,一般不接受订单。”甜甜解释,一是因为朋友挑的都是些口碑产品,另一个是因为韩国的产品还是比较紧俏。而香港的模式就不太一样了,在深圳工作的朋友每周六会去一次香港,采购周一至周五接受的订单。除此之外,还会挑选一些没有预订的产品回来宣传,如果够幸运能找到之前的断货,也会赶紧囤一些。“更多时候,我会囤一些货,因为没有压力就没有动力嘛,想要做好的话就给自己一些压力”。

至于利润分配,甜甜说,并没有固定的比例,因为有时候国际邮费啊、海关啊,这些都不可控。不过,自己还是赚大头。“买货的人也是兼职,她们太忙了,只负责买货而已”。

“主要就是口口相传吧。”甜甜认为,做微商首先要取得别人的信任,当然前提是东西必须是正品,“刚开始走得就是自己的人际关系和人脉,毕竟每个人的社交平台起初加的都是亲人和朋友”。

微商的前景究竟如何?甜甜说,她个人觉得这个行业会越来越成熟,但不是所有的人都会越做越好。“我觉得有稳定货源的代购可能会越做越好,但后面的代理就不好说了”。

她进一步解释说,现在做微商的人很多,但很多人没有专人帮忙买货,就是坐在家当代理,上家的货源是从哪来的,自己并不清楚。“朋友圈里卖东西,更多的是卖信任。”甜甜反复强调这一点,“我自己现在也招了3个代理,但做得都不好,我还想再招几个试试。”