

鹰城微商：迅猛发展的新兴行业

□本报记者 王桂星/文 李英平/图

随着移动互联网的飞速发展，微信以其强大的社交和支付等功能，迅速拥有了数以亿计的用户。于是，微商这种通过社交软件销售商品的行业应运而生。微商行业从业门槛较低，不用太大的资金投入，无需门店，依托一部手机即可开展业务；微商所售商品价格相对较低，因此，微商行业的诞生在为广大低投入创业者提供创业机会的同时，也给广大消费者带来了实惠，获得了迅猛发展。

家庭、创业兼顾 年轻妈妈家中做微商

9月13日上午，记者来到黄亚洁家楼下的时候，黄亚洁正在单元门口送两位女士离开。其中一位女士告诉记者，她经常在黄亚洁这儿买衣服，同事看着不错，就带同事也来买了一件。

在黄亚洁家里，不大的餐厅被她打造成了一个女装展示间，款式多样的女装挂满了货架，旁边放了一面巨大的镜子，天花板上安装着射灯。黄亚洁拍摄展示衣服的图像、视频，顾客挑选、试穿衣服都在这里。

黄亚洁今年28岁，从卖护肤品、红酒到女装，她做微商已经3年多了。2015年6月前后，当了3年多全职太太的黄亚洁想做点事情，为了方便照顾两岁多的女儿，就在朋友的帮助下开始涉足微商，通过微信销售护肤品。从厂家拿货后，她就开始拍一些介绍化妆、护肤知识的小视频发在微信朋友圈里，借机推销自己代理的面膜、洗面奶等。黄亚洁平时待人豪爽、真诚，在朋友中有着不错的人缘，虽然她卖的护肤品价格不菲，但还是有人愿意从她这里购买。

“面膜效果确实不错，每片面膜还配有洁面膏和乳液，用起来非常方便。”黄亚洁说，1个月后就回头客了，还带来了一些新客户。慢慢地，黄亚洁的客户群越来越大，她的收入也逐步上升，每个月的收入有3000多元，高的时候月收入5000多元。

好景不长。一年多后，因厂家转型，不再生产护肤品，黄亚洁代理的产品断供了。之后，黄

亚洁在微信里卖过一种红酒，红酒相对小众，销量有限，利润又低，因此，做了不到一年，黄亚洁又转而开始卖女装。

黄亚洁说：“卖女装主要源于我喜欢买衣服，挑衣服的眼光还行，穿过的闲置衣服都有朋友愿意要！”于是，她从2017年8月开始通过微信卖女装。黄亚洁对衣服的款式、面料、颜色以及搭配都有比较深刻的理解，眼光独到，因此，她进购的衣服都比较考究，很快在微信好友中间打开了销路，鲁山等县区也有客户登门。

黄亚洁说，新客户一般都需要到家里来挑选试穿衣服，老客户就不用了。她细心地记下了一些老顾客的身高、胖瘦、肤色以及着装习惯，老顾客要买衣服的话，征得同意后，她会为顾客挑选、搭配衣服后直接给对方送去，对方很少有不满意的。

每隔三四个月，黄亚洁都要去郑州、广州的潮流服装市场考察，挑选新品，并与批发商建立长期固定联系。

每次有新衣服到货，黄亚洁都要足不出户花上四五天时间整理衣服，每一款衣服都要自己穿上拍照、录像，然后发在微信中，对衣服做动态和静态展示，累得腰酸背痛。用黄亚洁的话说，卖衣服比卖护肤品累多了。

谈起现在的收入，黄亚洁比较含蓄：“还行吧，比上班强！”她打算明年开家服装店，采用线上、线下相结合的方式销售女装。

兼职做微商 工作之余赚外快

在微商队伍中，更多的是像张小桃（化名）这样有工作的兼职者。

张小桃今年28岁，是市区一家企业的白领，她兼职做微商纯属偶然。张小桃有一位同学做微商，代理销售富含天然成分的某品牌护肤品。张小桃用过这种护肤品，效果很不错。2017年11月初，她产后调理皮肤，一下子从同学处买了1000多元的护肤品。同学劝她：“买这么多，都可以做代理了，即使不卖，自己用着也便宜。”言之有理，张小桃爽快地办理了加盟手续，成了一名兼职微商。

张小桃当时并没有真的想做微商。2017年“双十一”的这天，抱着玩一玩的态度，她在微信朋友圈里发了一条介绍所代理护肤品的信息。没想到真的有人来买护肤品了！一位朋友也是生过孩子不久，处于哺乳期，正在为使用什么护肤品发愁，看到张小桃的朋友圈，她立刻向张小桃了解护肤品的相关信息，询问是否适合哺乳期使用。张小桃结合自身感受给出了肯定的回答后，这位朋友立即买了一套。

第一套护肤品的卖出让张小桃很有成就感。从那以后，每次使用护肤品的时候，她都会拍下照片发在微信朋友圈中，介绍护肤品优点、

使用方法等，并时不时晒下微信收货款的截图。购买张小桃产品的人逐渐多了起来，她的收入也逐渐上升：2017年12月，300元；2018年1月，700元；2018年2月，1800元……2018年5月竟然达到了创纪录的6000多元。

为了向客户推荐适用的护肤品，张小桃开始努力钻研护肤知识，甚至因此形成了条件反射，见到一个人后，她就会习惯性地观察这个人的肤质类型，暗暗分析使用自己代理的哪种护肤品比较适合。张小桃还为每一位客户建立了档案，详细记录了客户的性别、年龄、肤质、购货记录等信息。每隔一段时间，张小桃就会做一次客户回访，询问使用感受、效果、分享、传授使用知识。每逢节日或客户生日，张小桃还会给客户发去微信红包。

“我要把每一位新客户都变成长期客户，效果还不错，截至目前，没有流失一位客户。”张小桃自豪地说。

张小桃的客户群不断扩大，有时候送货忙不过来，她还需要借助“跑腿”“闪送”来给客户送货。一些老客户还变成了张小桃的下级代理，也做微商卖起了张小桃代理的护肤品。现在，张小桃已经发展了12名代理，其中一名在云南，一名远在新西兰。

微商更需诚信经营

与黄亚洁和张小桃相比，郑跃琴入行更晚，但她微商做得更轻松。郑跃琴今年32岁，有一手精湛的化妆技艺，在市区某培训机构做过化妆教师。两个月前，多次亲身体会到一位微商同学所推销商品的物美价廉后，郑跃琴也加入了这位同学所在的微商团队。

郑跃琴在微信中销售鞋服、床上用品、化妆品、小食品等商品，在保证质量的前提下，同一种商品，价格要比市面上的售价低30%-50%。商品种类繁多，每天上架4-5种，每件单品的销售时间只有两天，两天后就会下架更换其他商品。利润虽低，却以量取胜。

“公司有统一的接单员、发货员和售后服务人员，我们分销商不用进货、囤货，也不用为客户送货发货，启动资金也不需要，有一部手机就行了，足不出户就能做起来！”郑跃琴说。

郑跃琴的微信中有2000多位好友。郑跃琴非常尊重微信好友们的感受和选择。不征得对方同意，她绝不贸然把对方拉入自己推销商品的微信群中。对方进群时，郑跃琴总会第一时间提醒对方，

群里发布的信息较多，最好设成免打扰模式。为避免影响客户正常翻看朋友圈信息，郑跃琴在微信朋友圈里绝不刷屏，每天发布的推销信息一般都不超过5条，两条信息之间还要间隔一定的时间。

郑跃琴非常重视自己良好信誉的建立和保持，坚持诚信经营。最初，她在每次推销商品之前，都会自己先拿来仔细观察或试用，确认质量信得过才会向他人推荐。对一些品牌、厂家的商品有一定了解后，她才敢放心推销这些商品。当客户遇到质量问题或大小、颜色不合适等问题需要调换时，她总是第一时间协调更换，尽最大努力让客户满意。

“我们有一个缺点，就是发货有点慢，一般客户下单后7到10天才能收到货。”郑跃琴告诉记者，她从不向客户隐瞒这点，如果客户急需某种商品的话，她就会建议对方去传统门店或去其他发货速度快的网络购物平台购买。

如此坦诚待人，诚信经营，郑跃琴很快在客户中建立了良好的口碑。郑跃琴认为，无论从事何种行业，都必须把诚信放在第一位，这是事业长远发展的重要前提，微商更需如此。



虽然分类、发货忙个不停，但黄亚洁从中感受到了收获的喜悦。



为了应对客户的咨询或订货，郑跃琴经常同时使用着两部手机。

微商即将纳入规范管理

微商行业虽然诞生时间较短，但是发展迅猛，绝大多数人的微信圈中都有微商的存在，对此，广大市民怎么看呢？

市民王先生：我从微商那儿买过几次东西，感觉很不好，运动鞋质量粗糙，远没有介绍的那么好，食品味道还行，就是量特别少。因此，我很少再买微商的东西。

市民曹女士：我从不买微商的东西，可他们天天在微信朋友圈里频繁地发送推销信息，让人不胜其烦。他们要么是同学，要么是朋友、同事，又不好意思拉黑他们，只好屏蔽他们的朋友圈。

市民沈女士：我的微信朋友圈里有好几个微商，我经常在他们那买些纸巾、日化、小食品之类的东西，质量还不错，方便又便宜。微商能存在且发展这么快，自然有它的道理。

作为一个伴随着移动互联网的飞速发展而诞生的新兴行业，国家也在关注着微商的发展。据市商务局有关负责人介绍，今年8月31日出台的《中华人民共和国电子商务法》（以下简称《电子商务法》）已把微商纳入了电子商务经营者的范畴，在支持鼓励和规范管理方面都做出了规定。

《电子商务法》肯定了包括微商在内的电子商务经营者的地位和积极作

用，明确支持鼓励电子商务的健康发展，规定国家平等对待线上线下商务活动，促进线上线下融合发展，各级人民政府和有关部门不得采取歧视性的政策措施，不得滥用行政权力排除、限制市场竞争。

《电子商务法》对电子商务经营者的经营管理活动也进行了规范：应当依法办理市场主体登记；应当依法纳税；应当依法出具发票；应当全面、真实、准确、及时地披露商品或者服务信息，保障消费者的知情权和选择权；不得以虚构交易、编造用户评价等方式进行虚假或者引人误解的商业宣传，欺骗、误导消费者等。

《电子商务法》还明确规定，电子商务经营者从事经营活动，应遵循自愿、平等、公平、诚信的原则，遵守法律和商业道德，履行消费者权益保护、网络安全与个人信息保护等方面的义务，承担产品和服务质量责任。

《电子商务法》将于明年1月1日起施行。市商务局有关负责人告诉记者，尽管目前微商行业还存在着一些不足，但是，随着电子商务的飞速发展和法律法规的进一步健全完善，微商行业必将逐渐进入规范管理、良性发展的健康轨道，为人们提供更多的购物选择和更好的消费体验。



蟹都汇 | “蟹”逅 11 年
一票在手 全国通用



生命中的贵人

蟹蟹礼

蟹票订购热线：0375-8978008 13525350730
地址：曙光街与迎宾路交叉口（市二院）桥东50米路南