

□本报记者 孙书贤 文/图

郑县冢头镇青年王利鹏刚大学毕业就在网上开办了自己的店铺,生意兴隆。王利鹏成功创业的背后有哪些鲜为人知的故事?9月17日上午,记者赶赴冢头镇对他进行了采访。



王利鹏在电脑上运营网店

## 王利鹏：“00后”网上开店红红火火

### ► 大学毕业攒3万多元

高高的个子,坚毅的脸庞,稳重成熟中略带羞涩。9月17日上午,记者在冢头镇汉风古韵商业街一家门店见到了22岁的王利鹏。他忙完手头的活儿,和记者聊起了走上电商创业道路的经历。

王利鹏家住冢头镇西寨村,父母都是农民。王利鹏说,2008年他的母亲患病,为治病欠下了不少外债。2016年,王利鹏考入了郑县第二高级中学。读高中

后,王利鹏小试牛刀,利用微信平台做微商,批发一些鞋子、服装在朋友圈里售卖。

没想到,一个学期下来王利鹏居然挣到了6000多元钱。除了自己在学校的花费,他把剩余的钱都交给父母补贴家用。就这样,王利鹏自食其力读完了高中。

2019年,王利鹏考上了许昌职业技术学院。他在学习的同时,做起了兼职,通过贴吧、QQ

群等平台进入电商圈子,结识了不少志同道合的朋友。他和朋友们相互沟通交流,学习电商运营,做起了体育用品、运动鞋、运动服装专卖,一年下来挣了10000多元。除了供应自己在校的各项开支,他还给父母买鞋、买衣服。

在读大学期间,王利鹏还利用寒暑假外出打工。大学毕业时,他手里积攒了30000多元的存款。

### ► 迎接挑战 富有激情

今年4月,为了不断创新,王利鹏在打好网店生意的同时,又前往许昌一家跨境电商公司边打工边学习跨境电商运营知识。“在许昌打工的两个月里,虽然每月只有3000元工资,但我学到了在家学不到的知识和经验。”今年8月,王利鹏又在拼多多平台开设了一家新店铺,除了销售女装外,还把许昌的假发和郑县的芥菜丝、韭菜花、红牛肉等地方特产卖到了国外。

“做电商非常辛苦,晚上熬夜是常态,有时候还要赶通宵。”王利鹏说,尽管感觉累了点,可日子过得很充实,内心很有成就感。

“要做好电商,就要不断学习创新,稍有停滞,就会有被淘汰的危险。越是这样,生活才有激情!”王利鹏信心满满地说,从目前的经营状况看,他在年底实现盈利20万元不成问题。

“作为一名刚毕业的大学生,王利鹏走出了一条自主创业的新道路,给大学毕业生树立了一个学习的榜样!”冢头镇党委书记李磊说。

今年8月,王利鹏被冢头镇推荐为郑县返乡创业好青年候选人。“我一定要再接再厉,把我的电商事业进一步做大做强,为家乡的发展作出自己的贡献。”王利鹏说。

### ► 初开网店遇退单潮

2022年7月,王利鹏从许昌职业技术学院毕业,经过一番思索,他把平时做电商的兴趣定为创业的道路。

他拿出自己的积蓄,又筹借了20000元,在淘宝网注册名为“暗号体育”的店铺,开启了电商创业之路。

网店开通后,王利鹏踌躇满

志,购进了30000元的运动鞋,运转一周后,居然发生了消费者屡屡退单的情况。查找原因,才发现是由于运动鞋存放不当发生氧化。无奈之下,王利鹏将其全部返厂折旧处理,一下子亏损了10000多元。

面对创业之初遭受的挫折,王利鹏并没有气馁,他虚心向朋

友们请教,给运动鞋全部套上防潮袋子,并置放于通风的货架上,同时做好防火安全。

在遭遇创业初期的阵痛之后,王利鹏重整旗鼓,又购进了20000元的货品,在他的认真运营下,不到一个月就销售一空,盈利3000多元,这让王利鹏创业的信心更大了。

### ► 外出学习 充实自己

网店正常运转后,王利鹏远赴湖南省永州市,学习如何扩大网店运营规模等知识。一周后,他返回郑县,首先找到快递公司洽谈合作事宜,尽量降低快递费用。紧接着,他购进了30000元的货物,结果不到月底就销售一空,盈利十分可观。

同行之间竞争激烈,压力越来越大,王利鹏再次前往湖南学习如何拓宽货源渠道、如何与商家洽谈价格等,赴福建、浙江等地

寻找新的合作商家,经营运动鞋、运动服、时尚女装,并和商家实施一件代发的经营新模式,消除了囤货风险。客户下单后,由厂家直接给客户发货,不但节省了租赁仓库的成本,还达到了薄利多销的目的。

运营半年后,王利鹏发现自己的店铺虽然客流量大,利润却很微薄。

查找原因,他发现厂家在提供货物照片后,往往会出现现实

的货物质量、外观与厂家上传的照片说明有误差,导致退货现象时有发生。

于是,王利鹏再次和厂家进一步协商,扩大了自己的进货量,严把货物质量关,并亲自给货物拍照制图,从而大大减少了退货现象的发生,提高了自己的销售利润。

“经过一番打拼,去年网店销售额达150万元。”王利鹏高兴地说。



图为王利鹏在整理运动鞋,严把质量关。