

虽然已进入苗木花卉的销售淡季,但在沭阳县颜集镇堰头村,来往拖运苗木的车辆依然络绎不绝。不仅如此,堰头村的苗木花卉销售也在网络上开花结果。据现代快报记者了解,堰头村共有农户848户,目前已有243户通过各种电子商务平台开设了600多个网店,带动从业人员2000多人。据阿里研究院发布的《农产品电子商务白皮书(2013)》统计,2013年,淘宝平台上销售的花卉苗木全网总销售额近4亿元,而堰头村一年的花卉苗木网络销售收入就近1亿元。据沭阳当地统计,2013年全县网店销售总额达25亿元。 现代快报记者 杨亦文 文/摄

苗木生意火爆 沭阳流行开网店

全县网络年销售额达25亿元,当地掀起大学生回乡创业潮



沭阳县颜集镇堰头村是远近闻名的苗木之乡,一批回乡创业的年轻人将网络销售花卉苗木搞得风生水起

人物故事

A

人物:李向波 年龄:27岁
创业时间:2013年 网售产品:苗木花卉

放弃六千月薪,IT男回家开网店

现代快报记者见到李向波时,他正忙着通过QQ与买家对话。他家有一栋二层小楼,虽然没怎么装修,但两台电脑却非常显眼。一台是李向波的,一台是他的哥哥李向勇的。

出生于1987年的李向波是李家的骄傲,考取了苏州科技大学电子工程系,大学毕业后,他又被苏州工业园区的一家电子公司录用,专门研发手机的天线,每个月工资近6000元。“逢年过节回家,亲戚朋友都喊我大学生,有前途……”

但时间一长,李向波却发现,虽然自己的工资在刚毕业的大学生当中还算可以的,但与初中毕业的哥

哥比起来,那真是小巫见大巫了。哥哥李向勇3年前在网上开起了网店做苗木花卉销售,现在一年轻轻松松就能挣五六十万。

“我一年工资加起来也就六七万,去掉房租开支,也就所剩无几了!”几番考虑之后,2013年春节之前,李向波毅然辞职回到了老家堰头村。今年2月底,李向波的虞里花卉园艺场正式在淘宝网上亮相。到5月中旬,两个月的时间里,李向波的销售额达到了17万多元,净赚8万多。“正好这段时间是花卉苗木销售旺季!”李向波笑着说,“我刚开始搞网店,没有我哥挣得多。”

B

人物:赵苏杭 年龄:27岁
创业时间:2011年 网售产品:苗木花卉

旺季要雇六七人,年赚六七十万

赵苏杭是李向波的邻居。“前段时间是旺季,平均一天能发货500多单,现在进入淡季了,每天的发货量在200单左右!”

赵苏杭曾在泰州上大学,学的是园林工程专业,大学毕业后在外工作了一年,月收入3000多元。2011年春节,赵苏杭回到老家开网店创业。堰头村从上个世纪70年代开始种植花卉苗木,是远近闻名的花卉之乡,不仅全村1085亩土地全部种上了花卉苗木,而且还在周边乡镇租用了10000多亩土地种植花卉苗木。

根据当地产业特色,赵苏杭在淘宝网上开了家名为十香花卉的网店。“不仅销售我们自家种植的花卉苗木,还销售果树、种子、营养土以及各种园艺用品,我们这边有集中的配货点,我可以从那里批发到各种货品,另外我也可以从网上订购

商品再销售出去!”

赵苏杭告诉记者,每年的三四月份是花卉苗木的销售旺季,他专门雇了六七个人负责包装发货,每个人工资都开到了3000元一个月。现在是淡季,他只雇了两个人。

“基本上从上午9点到晚上9点半,电脑前都不能离人。”赵苏杭一年的销售额在150万元左右,利润在50%左右。

淘宝生意的红火也带来了当地快递业的迅速发展,据了解,现在堰头村已经有顺丰、圆通、韵达三个大的网点,小的就更多了,其中韵达快递发货量最大,大约占到全村快递量的一半左右。2009年韵达快递点刚刚建立的时候,月发货量只有400单,2014年3月发货量则增长到6万单,在整个苏北的县城区域,堰下村的韵达快递点也可以排进TOP5。

C

人物:耿巍 年龄:25岁
创业时间:2009年 网售产品:瘦腿袜

瘦腿袜销量第一,小伙年入1.5亿



耿巍依靠网络经营,成为当地最年轻的亿万富翁

沭阳县位于宿迁市东北,地处徐州、连云港、淮安、宿迁四市接合部,但这个偏僻县城的改革创新之举一次次引发世人关注。今天,在沭阳网络创业传奇中,一个小伙子再次证明了这一点。

在天猫商城,打开美尔挺旗舰店,上面赫然有两行字,“2010年12月至今,根据淘宝数据魔方统计,瘦腿袜全网销量第一”,创造这一奇迹的是生于1989年的耿巍。

耿巍的老家是沭阳县的十字社区,2009年中专毕业以后,仅靠500元现金,耿巍在淘宝网开了一家卖服装的小网店。由于十字社区距离县城较远,每次发货都要骑车送到县城,两个月后,耿巍向哥哥借了5000元到县城租了房子把网店转移到了县城里。

为了扩大生意,耿巍招聘人员专门负责网上销售,自己则主要负责进货发货。努力、拼搏,3个月时间,耿巍带着他的团队将网店冲到了五皇冠。“当时,我招聘了20多名员工。在大家的努力下,生意非常稳定,每天都有四五万的销售额!”

也就是那时,天猫商城上线。经过反复权衡,耿巍也作出了一个大胆的决定,放弃淘宝网

上已经成熟的生意,转战天猫,而且不卖服装了,改卖袜子。

“当时团队所有员工都反对我的决定,都认为我疯了!但我认为天猫美誉度更好,作为第一批入驻的网店,我们的生意一定会发展起来的!”为了稳定员工,耿巍对大家说,给他3个月时间,在这3个月里,无论大家业绩怎么样,都按照以前的工资奖金发放。

在此过程中,耿巍意识到无论如何要有自己的品牌。2009年11月份,他从网上看到消息美尔挺企业破产,他立即飞到广州,以60万元的价格将美尔挺品牌拿到手中。“我又找到浙江的一家质量过硬的袜厂,让他们给我生产美尔挺品牌瘦腿袜、美腿袜!”

在耿巍的带领下,美尔挺瘦腿袜日销量从一开始的一天几千到一天数万……“也就是几个星期,我们的袜子销量就达到了以前的服装销量,现在我们美尔挺瘦腿袜的销量每天在十几万左右,旺季时销量更多!”据统计,2013年,美尔挺瘦腿袜仅天猫商场一个旗舰店的销量就近5000万,加上其他的网店,耿巍2013年的瘦腿袜生意做到了1.5亿左右。

“浙江那家袜厂一年生产的袜子有三分之二是通过我的网店销售出去的,我现在也在那家袜厂有30%的股份!”

“下一步,我想引一些袜子生产厂家和电商来到沭阳,共同打造一个电商销售平台,以更高质量的袜子和优惠的价格为大家服务!”虽然看起来还是一个年轻的小伙子,但说起自己的规划,耿巍显得胸有成竹,很有自信!

政策扶持

沭阳开辟网络创业绿色通道

“为了让我们的商品在网店上得到完美呈现,我们在拍摄时就要注意灯光、背景的设置、角度的选择……”昨天上午,在沭阳县沭城街道网络创业孵化基地内,一名老师正在对20多名青年进行网络创业培训。

沭城街道办主任潘亚超告诉记者,为了帮助年轻人创业,街道请专家向年轻人一对一传授销售技巧,让创业者掌握网络创业的基本技能,同时邀请电商专家和当地网络创业成功典型传授经验,激发创业者网络创业热情。截至目前,该基地已举办网络创业培训班8期,培训网络创业人员2000余人次。

孵化基地通过整合资源,还免费提供铺位、宽带、房屋租金和物业管理等服务,让创业者在网络创业初期增强市场适应能力,降低创业成本和风险。初创者网络创业稳定后,政府部门会引导大家进入网络创业示范基地,并提供更多的政策扶持和帮助。

据现代快报记者了解,针对创业壮大阶段资金不足等实际情况,沭阳县设立了500万元网络创业专项资金,为创业主体提供贷款贴息、直接补贴、用工补贴等扶持。沭阳县还在开发区免费建立了1.8万平方米的仓储基地,为创业者提供仓储场所。

经过沭阳县的顺势引导、强化推动,越来越多的沭阳人选择网络创业,书写着新的创富神话。今年1-4月份,沭阳全县新创办网店900多家,网店总数已达11000多家,交易额已经超过11亿元。