



摆上马云像 求大卖

济南这家电商 11年累计销售额超220亿元

□生活日报首席记者 王健

“双11”临近,位于凤凰山电商产业园二楼的三际电商进入了备战状态。对于这家山东最大的手机销售电商来说,“双11”会比往年还热闹,当天他们的手机销量是平常的20倍,能达到十几万台。到时候,他们还会提前在大厅摆上马云的肖像画,希望他保佑“双11”大卖。据悉,11月10日晚,他们公司的客服、运营推广、设计、流水线发货人员基本就不动工位了,但即使有人把饭送到跟前,他们也没时间吃。为了帮他们快速发货,顺丰甚至专门设了个网点。

编者按

又是一年“双11”,“剁手党”们早已开始摩拳擦掌。今年“双11”,为吸引消费者,各大电商平台又出了哪些新玩法,上了什么新手段?本地电商企业如何备战,拔得头筹?传统线下门店受到电商冲击,怎样破茧重生?消费者网购时要留神哪些陷阱?生活日报将推出系列报道,深度透析“双11”。



扫码看手机电商冲刺“双11”



扫码看“金蛋村”的故事

►三际电商的个性定制手机壳业务,一年有上百万订单量。2-3版图片均为记者王鑫 摄



手机销量是第2-10名的总和

11月7日上午9点,位于凤凰山路的凤凰山电商产业园二楼已经是一片忙碌的景象。二楼有一大部分是三际电商,山东最大的手机销售电商。

走进三际电商,首先会看到其创始人徐桂琴的介绍展板。1990年,她放弃了稳定的工作,在舜井街一个人,一千块钱,一万元开始创业。上世纪90年代,她开始销售“大哥大”这个价值2万元的通讯设备,这是她第一次接触真正意义上的“手机”。随着客户不断增加,店铺的销量在舜井街拔得头筹,成为通信界的销售翘楚,并注册了舜井街首家通信公司。

2008年在大众对电商还稍陌

每年都会供上马云像

三际电商办公区有个跑道,象征三际一直在向前奔跑。再过两天,跑道上就会供上马云像,希望他保佑公司“双11”大卖。马云

生的时候,她将销售渠道瞄准了网络销售,她坚信“做电商就是做未来”。据悉,公司之所以叫三际电商,因为当时是2G时代,她判断未来肯定是3G智能机的时代。

在徐桂琴的带领下,三际电商连续9年斩获天猫3C数码类目TOP1商家,被华为、荣耀、小米、苹果、三星、魅族等百家品牌商授予线上核心战略合作伙伴。有些公司上新品之前,还会邀请他们参与定制开发。

成立11年,三际电商累计销售额超220亿元,累计销售手机超过1000万台,手机销售量是山东省排名第2-10名手机零售商家销量的总和,月手机销量相当于济南市全市的月手机销量。

像两侧会摆上“大麦”,寓意“大卖”。

三际电商副总经理贾女士介绍,他们进入10月份就开始筹备产品,和厂家、天猫确定活动资源。“现在双11不像之前只有一天,从11月1日就开始了。”他们11月1日的手机销量就已突破2万台,达到了“6·18”的量。据悉,“双11”当天,他们的订单量能达到平常的20倍,光手机就得有十几万单。

11月10日晚,公司的客服、运营推广、设计、流水线发货人员,基本就不动工位了,会有人把饭送到他们跟前。但尽管如此,他们也不一定有时间吃。特别是客服,平常一天要接待200人左右,“双11”可能要接待上千人。

“双11”很多员工回不了家,他们准备了“大寝”宿舍,加起来能睡60多人。11日0点到2点的订单量占全天的30%,3点至4点订单量下滑,4点之后就能去休息一会儿,7点开始,高峰期又来了。“双11”结束之后,页面还要恢复,因此他们下班要到12日凌晨四五点。



双十一来临,不少电商都在加紧备货。

上午11点仓库就卖空了

最开始的时候,三际电商人员很少,也就六七个人,包括两三个客服,还有负责页面的。那时候,“双11”还叫“光棍节”。

据悉,当时济南熟悉电商的人很少,他们一边改页面,做设计,一边培养人。大多数和客户打交道的岗位,贾女士基本上都干过。

其实,三际电商一直到2010年左右,都处于不盈利甚至亏损状态,而2010年“双11”当天,他们卖了1000多台手机,这让他们坚定了做电商的决心。因为当时做省代理

挺赚钱,他们其实犹豫过。

直到2012年,公司才有了盈利。而2014年之前,每一个“双11”,实际销量都会给他们惊喜。“预测能卖一万台,可能要卖两万台。”这个时候,他们就感觉:“电商时代到来了。”

有一年,他们备货不足,仓库里的货到了中午11点就卖完了。“我们自己要找厂家,还要改政策,因为礼品没有了,要换其他礼品。”贾女士说,当时他们白天做销售,晚上发货不出去,都去帮着发货。

配货员能把地上的漆磨掉

三际电商的配货、质检区域有三四千平米。33岁的成述涛负责配货,他2016年入职,已经经历过多个“双11”。

“我们有一套订单管理系统,客户下单后工作人员先进行订单审核,然后配货,放到流水线上打包,发货。”他们现在正在备货,不同品牌、型号的产品放在不同的区域。

“双11”这里都没有落脚的地,每个人都在奔跑,最少的也要两三万步,过完“双11”,地板上的漆都会掉一层颜色。”成述涛说,他们10日晚上进入战斗状态,货不完根本没法休息。那时候人手一摞单子,手里

的活儿还没干完,又有一摞单子放下了,连喝水的工夫都没有。

等他们备完货,就要上流水线了。54岁的刘洪俭负责给包装盒缠胶带。他的右手中指戴着专门的“戒指”,用来戳断胶带。他缠一个箱子只需要2-3秒钟,一天要经手3000多个包装盒,用掉五卷大胶带。“双11”所有流水线都要上人,而且两班倒,24小时不停。”他说。

打完包,装袋后,就能直接到顺丰网点。为了帮他们快速发货,顺丰甚至在车间里专门设了个网点。“双11”当天,会有四五辆顺丰的大货车在楼下待命。

为吸粉做起直播

“大家抓紧点赞,点到6万给你们抽奖,送俩,咱偷偷的,趁领导不在。”下午5点多,21岁的姑娘杨柯正在天猫三际数码官方旗舰店做直播。

贾女士说,虽然他们的直播间每天仅能产生200多万的销售额,但吸粉能力强。“以前2000人观看,现在能到三四万。”她说,现在线上获客成本非常高,做直播主要是引流,不过手表、手环等配件的转化率也不错。

其实为了提升服务质量,他们还开做个性定制的手机壳,一年有上百万的订单量。“这项业务利润不高,但是能促进手机销售。”贾女士说,如今行业发展速度大不如前,需要靠服务吸引顾客。



►为吸粉,三际电商也做起了直播。



►电商产业园内,一商户囤了10万条裤子备战“双11”。

90后小伙“双11”能卖数万条女裤

□生活日报首席记者 王健

据悉,凤凰山电商产业园2014年开始运营,目前有400多个商户,其中80%以上主做电商,年营业额达90亿元。

在这里,除了三际电商这样的行业巨擘,还有一些细分领域的实力卖家。从三际电商往南走不远,有一家叫“良筒”的店铺,主要销售女士休闲运动裤。目前,这家店铺已经成为该细分品类全网排名前三的卖家。每天的销量在1200-1300单,“双11”能达到数万单。

这家店铺的老板是来自河北衡水的“90后”小伙姚策。毕业于济南一个商贸类专科学校的他,先是在一家服装店打工,后来做起了电商。“我们主要做线上,现在已经备了10万件货。”他说,“双

11”当天他们的订单量至少是平时的20倍,到时候得全员加班。

凤凰山电商产业园还有几家主要做直播带货。1994年出生的张潇就在那里开了自己的工作室,她原来是一名舞蹈老师,去年开始做快手直播,主要卖鞋子,也卖化妆品、日用品、衣服等。

她的店铺前面是仓库,里面是直播间。直播时,她在前面介绍,后面的助手试鞋子。她一般下午2点至6点,晚上7点到11点左右直播,因为这段时间进入直播间的粉丝最活跃。

“对于我们来说,进入11月份,就进入了旺季。”张潇说,前两天他们刚度过了快手电商节,马上迎接“双11”。她靠直播,每个月有两三万单的销量,每天的纯利润就有几千元。

“金蛋村”的“双11”

以前还搞促销,现在订单都生产不出来

□生活日报首席记者 王健

提起“金蛋”,很多人都会想起央视经典节目《非常6+1》里,主持人敲击“金蛋”抽大奖的画面。你知道吗?咱济南商河县白桥镇有个“金蛋村”。在这里,每年约有400万个“金蛋”通过网络销售到全国各地,全村销售额突破1000万元。

有人靠“金蛋”年入数十万,买了房和车。今年8月,阿里研究院发布2019年淘宝村、淘宝镇名单,商河县“金蛋村”——新尚村榜上有名。

第一个吃螃蟹的人

11月1日上午,记者驱车70多公里来到了商河县白桥镇新尚村。一路上,好几个地方挂着“蒜薹交易平台”的大牌子。据悉,白桥镇是济南市唯一一个建制大蒜生产专业镇,几乎家家户户种大蒜。

新尚村正在挖管道,准备安装自来水。尚红美就出生在这个村庄,她是村里第一个生产“金蛋”的人。此时,尚红美正在忙碌着。她说,“金蛋”生产从10月开始一直忙到元旦,有时晚上10点还在加班。“双11”会更忙一点,但也差不多,毕竟他们的“金蛋”主要是卖给礼品公司。

“夏天最适合晾晒,而且订单相对少一些,我们会提前做一些存起来。”她说,尽管这样,一忙起来,还是供不应求。而且,现在他们还开始做石膏娃娃、“金元宝”等。尚红美说,以前“双11”会在淘宝搞些活动,比如免运费或者满多少箱优惠等,“今年没搞活动,都不够卖。”

随后,尚红美给记者讲起了她做金蛋的历程。“我们家有个车,自己跑物流,之前我就一直琢磨再干点什么。”有一次来济南拉货时,她看到一个四五十岁的大姐在网上卖核桃苗挺挣钱。“我当时就问:没什么文化做网络销售行不行啊?大姐说,怎么不行?你看我都能干。”

既然决定在网上做买卖,卖什么呢?她在临沂有个表弟,一开始收废品,后来在网上认识了一个朋友,做“金蛋”设备的研发与制作。后来,表弟就开始做“金蛋”。他一开始想叫着尚红美一起,尚红美担心有风险,说先看看。

“他2014年开始做的,一做就挣钱了。”2014年10月,尚红美投入了五六万块钱,也购买了石膏粉和模具。他们自己的积蓄只有两三万元,剩下的钱都是借的。

第二年就在县城买了房

尚红美说,这个活儿特别简单:石膏粉和水搅拌,放到模具里,凝固半小时,晾晒一两天,发白的时候上漆。金蛋主要有五种规格:12厘米高、15厘米高、20厘米高、25厘米高、30厘米高。

不过刚开始时,他们也经历了一些小挫折。“一开始做不好,上漆也上不好,浪费了一些,还好不是很值钱。”做好了之后,网上销售又成了“拦路虎”。

她是通过阿里巴巴,跟“小二”一点一点学的,当时自己什么都不会,一直不停地问人家,自己都有点不好意思了。“不过没过多久,她就掌握了生产、销售的整个流程。”第一年赚了个北京的单子,投入的钱都收回来了。”尚红美说,刚开始都是亲戚帮忙,一个人一天能做三四百个,做多少卖多少。

眼看供不应求,尚红美就开始采取代加工模式,也就是将原料分发到人,成品后统一回收上色。因工序简单,生产成本较低,让“金蛋”生产迅速扩展到全村,老人孩子也成了家里的“帮手”。

2014年下半年,短短

几个月,尚红美的“金蛋”销量已经达到20万个,销售额达40余万元。后来,尚红美投入20万元扩大生产规模,新建了占地500平米的钢结构车间,雇佣长期劳动力二三十人。2018年全年销售“金蛋”超过100万个,销售额200多万元。目前,她每年纯利润有数十万元。

尚红美第二年就在商河县买了房,现在正准备再买个门头房,“之前梦想在县城有自己的房子,没想到这么快就实现了。”她说。

400万个“金蛋”销往全国各地

致富榜样带来了无穷的力量,看到尚红美发家致富,村里人纷纷开始做“金蛋”,最多的时候,村里有十六七家从事“金蛋”生产和网络销售的农户。经过整合,现在还剩下四家规模比较大的,每年约有400万个“金蛋”通过网络销售到全国各地,每户都有数十万元的年收入。

44岁的何青玲2015年11月投入到“金蛋”产销行列,现在一年能往外发送上万箱“金蛋”,最远卖到贵州、新疆、辽宁等地。

“我以前夏天给超市送雪糕,冬天没事在家闲着。”看到尚红美做“金蛋”,她去问了问,生产没什么技术含量,就决定开始做起来。她之前连智能手机都不会用,在阿里巴巴上开了网店,还找了个专业的网运营。

在何青玲的生产车间,两个工人正在使用模具加工“金蛋”。院子里,马路上都是晾晒的上色的、未上色的“金蛋”。

何青玲院子里的工人陈娟是隔壁村的,她的孩子就在新尚小学读书。“干这个活儿一点也不耽误接送孩子。”陈娟笑着说,不同大小的“金蛋”价格不同,生产一个“金蛋”能挣2毛左右,一天能赚一百五六十块。自从她有了这份工作,不但没耽误家里什么事,还给孩子换了辆新汽车。“在家里说话更有底气了!”她的话让在场的人都笑了。

家家户户造“金蛋”

新尚村支部书记尚建忠介绍,他们村由三个自然村组成,共160多户,560多人。村里人农闲时家家户户都做“金蛋”。他说,新尚村的村民“忙时种大蒜,闲时做金蛋”,一年下来普通加工者仅加工费就能收入超万元。

“现在村里几乎家家有汽车,很多人在县城买了房。”说起村里的变化,他还说,他们村本来风气就比较好,现在大家一有时间就去“做金蛋”,更没有乱七八糟的事儿了。

尚建忠介绍,他们村已经有人在网上销售白桥大蒜,还有人通过网络销售油漆等其他产品。目前,全村“金蛋”网上销售额就已经突破1000万元。

2019年8月,阿里研究院发布2019年淘宝村、淘宝镇名单,章丘区刁镇刁西村,商河县白桥镇新尚村榜上有名,获得“中国淘宝村”称号。



商河县白桥镇每年约有400万个“金蛋”通过网络销售到全国各地。