

“日售2万双丝袜，一周盈利50万元”，200多名瑞安微商要做更好的“金牌销售” 瑞安新微商联盟抱团出击“互联网+”

■记者 项乐茹

不知道从什么时候开始，你我的朋友圈都潜伏着几个卖面膜的，朋友中也总有几位正在微信购物。

“微商”——这一互联网时代的产物，已成为当前社会最引人关注的行业之一。在这个行业里，有人刷着朋友圈创造了一个又一个的“造富神话”，也有人认为这只是微信上的传销而对其嗤之以鼻。

最近，瑞安市首届微商大会召开，200多名瑞安微商抱团成立微商联盟，希望通过监管自律为自己正名，发挥集聚效应，迈入正规军的步伐。



[案例]

一周卖出 14万双丝袜， 盈利50万元

一周卖出14万双袜子，相当于日均销售2万双，如此的销售记录在任何公司看来堪称“金牌销售”。然而，就是来自瑞安的8名微商，创造了这样的销售成绩。在微商大会成立现场，记者采访了她们。

马屿人徐安龙是一名全职微商，就是大家口中所谓的“在朋友圈卖东西的”。在做微商之前，他曾分别在广州、温州等地做过服装、箱包的批发生意。2011年他开始接触微商，因为看好微商的渠道和趋势，于去年10月份起和7位朋友成立了微商团队。

“我们的团队里，既有从事服装生产，也有做食品包装的，还有做批发生意的。”徐安龙介绍，因为有家资源和销售经验，他们很快把目标定位为主攻日化、服装等产品。

今年3月份，徐安龙的团队上架了一批女士丝袜。仅仅在朋友圈发布2小时，销售订单就冲到了7万双。一周时间，共卖出了14万双丝袜，创造了他们团队最短时间内的最高销售纪录，也让他们盈利近50万元。

“完全出乎我们的意料，到后期厂里全面断货，不再接单都在赶货。”徐安龙说，最初他们预想的是这一批丝袜至少也要半年时间推销，争取卖到10万双。“10万双的量，现在放在一些普通厂家，一年都不一定卖得出去，更何况这只是一款单品的销量。”

徐安龙把畅销的原因归结为产品的选择和传播的力量。“春季本身产品比较少，而且丝袜是女性的必需品和消耗品，需求量不会少。”他说，之前他们发现仅靠自己几人的朋友圈推销，无法快速打开市场，因此他们专门找温州的微商团队进行合作，利用他们的资源至少400名代理一起推销，达到很好的传播效果。

目前，徐安龙的微商团队已形成一套比较完善的工作流程。“每天早上更新产品广告，中午统计单子，下午安排发货，晚上则和代理做沟通。”徐安龙介绍，他们团队分工明确，看货订货之后拍摄文案，然后发给代理进行统一推销。8个月来，团队积累了大量客户，最远把商品卖到埃及。

小企业主的微营销之路

瞿夏华是徐安龙的微商团队成员之一，在碧山经营一家年产300万双规模的袜厂。作为一名传统企业主，他深刻地感受着微商带来的变化。

“2013年之前，我们厂子都是做外贸生意，现在大部分已转成内销了。”瞿夏华说，近几年外贸形势下滑，出口生意越来越淡。到2013年下半年，

厂子的订单只接到400万元，2014年则又减了一半。

转作内销后，瞿夏华一边卖货给批发商，一边也开设淘宝店铺，但效果却没有想象得好。“淘宝店不温不火，一天点击量就几十；实体店销量也很淡，前两天端午节，在义乌市场里开店的朋友干脆关店放假了。”他说。

野蛮生长的困惑

在微商迅速占领朋友圈的同时，争议和质疑的声音也不断增加。

“微信购物除产品图片和介绍，没有信用担保，没有第三方交易平台，更看不到产品评价，这种不完善、不成熟的交易，让人不能放心下单。”在市民彭女士看来，现在很多微商都是发布货品图片，买家询价后通过微信转账直接把钱转给卖家，卖家收钱后再安排发货。这种交易方式意味着，如果卖家想要“赖账”，收了钱不发货，或者售后有问题“跑路”了，买家将找不到方式维权。

隐蔽且没有监管的交易渠道，甚至还成了虚假广告、假冒产品的聚集地。现在，几乎每个人的朋友圈，都有人在卖减肥茶、面膜一类的产品，其中有一部分是不知名的品牌，但却号称具有高科技含量，多复合功能等神奇功效。“这些大多是虚假广告，很有可能是无批准文号、无质量认证，涉嫌夸大虚假宣传的三无产品，小作坊生产的面膜产品经过包装就成了朋友圈里的‘高档货’。”瞿夏华坦言，更关键的是，很多卖家自身能力有限，对产品从来不进行审核鉴别。

新微商发展之道

正是意识到微信渠道的种种问题，让徐安龙和瞿夏华萌发了自我完善的想法，这也与其他瑞安微商不谋而合。6月20日，一场由他们团队发起的瑞安首届微商大会正式举行，事前仅靠微信推广，现场来了200多名微商。

“之前的经验告诉我们，抱团合作，团结一致才有力量。”徐安龙说，把微商聚在一起，第一个好处就是可以发挥聚集作用，共享资源，有利于扩大推广范围，取得更高的价格优势。另一方面，之前的瑞安微商是

散在各地，聚在一起可以加强管理，让监管不再留白。

据介绍，成立联盟后，将引入政府部门的监管，形成行业自我约束，打破外界对微商的质疑。“我们将挂靠到市电子商务促进会下面，并引入一定的动态调整机制，开辟投诉反馈的渠道，形成瑞安微商的品牌联盟。一旦联盟中有成员受到投诉或举报，联盟会将其剔除出去，保证联盟成员的质量，弥补微商渠道无处投诉的弊端。”瞿夏华说。

“此举是瑞安微商的自我净化。”市商务局相关负责人

相比淘宝，微商的门槛要低得多，投入的成本也相对少。徐安龙说，找货源、押金、装修，开一家淘宝店铺至少要5000元，如果想要进一步推广，需要投入的则更多。而做微商，它可以是零成本，选择代转或一键代发，从中赚取差价。它天然就有个基础潜在客户群，销售或代理可找全职

妈妈，也可以是刚毕业的大学生，设限很小。

“微商流行的背后是无线移动客户端市场。”徐安龙说，近两年移动端市场崛起，手机购物的流行以及微信的普及，给微商创造了发展的沃土。而从数据看，淘宝用了10年时间才有3.5亿人使用支付宝，微信则用了3年时间积累了6亿用户。

与此同时，一些三无产品，核心正渐渐变成“招代理”。通过组织下家吸人、晒产品、晒打款图等，异化了的微商，将越来越多人拖入一个个利益圈。“在这个行业里，把上级代理的产品收过来，卖给下级代理，下级代理再按照同样的方式，再向下一级代理销售……”我市一业内人士透露，这样的分销像击鼓传花，从厂家的出货及资金流转记录看，产品像在不断售出、流通和消费，但是这仅仅是由分销商所在的地理位置不同而造成的表象。

身处这个圈子的瑞安微商也意识到了问题。“在朋友圈卖东西靠的是信任，别人信你人品才会到你这里买东西。”徐安龙说，眼下微商行业的各种乱象，已经让大众产生负面印象，如果不再自律任其发展，伤害的最终也是微商自己。在他看来，真正的微商，要靠良好的产品质量和口碑去经营，让正规厂家和品牌进驻，有完整的工作链和严格的价格体系，带领自己的代理一起赚钱，而微信则只是产品宣传的平台，即使换一种平台，经营思路也是大体一样的。

许小鹤认为，微商作为电子商务的一种形式，是“互联网+”的后生晚辈。这两年微商异军突起，是处于野蛮生长的状态，鱼龙混杂难以避免。要进一步发展，无疑要进入规范发展期和行业整合期，引导成为正规军。“除纳入监管外，这种联盟的集聚效应可吸引更多资源，让快递物流自己找上门来，日后发展壮大后，还可以寻求银行贷款融资，内部展开各种形式的沙龙探讨，相互沟通交流，这是关起门来自己做微商无法享受到的。”他说。

许小鹤认为，需客观理性地看待微商渠道，它天生比一般销售渠道有效率，到终端消费者手里可以得到实惠。它的潜力不可小觑，目前一个专业的大型微商团队，一个月可做到两千万的流水账，一年甚至可以达到上亿元。瑞安有眼镜、箱包、服装等七大特色产业集群，从产品特点看，很适合做B2C，在传统销售模式遇到瓶颈的情况下，这七大产业可以和微商渠道做新的融合，在微信上卖瑞安生产的产品，推广到全国各地甚至全球。



瑞安日报大楼部分办公用房出租

瑞安日报大楼坐落安阳新区安福路30号，市政府大院东侧，出租办公用房位于大楼第2楼层南侧，总面积500平方米左右，精装修，适合行政、企事业单位办公。具体事宜面谈。

联系电话：0577-65833066 胡老师