

2010.9 14  
星期二  
www.scb.com.cn  
热线0551-5223791  
办最有价值的都市报

创富

财经

# 全球网商30强10日在杭州揭晓 安徽百武西、羚羊早安两品牌同时获全球最佳称号 合肥“网上”英豪摘得全球最佳



张琳琳 羚羊早安创始人  
全球最具创业精神网商



李晓亮 百武西品牌创始人  
全球最具创新力网商品牌

10日上午,杭州西湖畔,在中国电子商务协会、杭州市政府和阿里巴巴联合主办的第七届网商大会上揭晓了2010年度全球网商30强名单,来自合肥的网货品牌百武西和羚羊早安双双入选,他们与联想、李宁、美特斯邦威这样的传统消费品牌一起在网络购物市场交相辉映,成为了本届网商大会最耀眼的明星。

入选全球最具创新力网商品牌百武西的创始人李晓亮在现场表示,“百武西是一个诞生和成长于淘宝网的品牌,从2009年2月创办至今,我们始终将创新作为企业的发展动力和源泉,今天能够获得最具创新力网商品牌称号,也揭示了我们之所以能够成功的关键。”

与百武西创始人李晓亮同时获奖的张琳琳,创办了自己的网店羚羊早安,具备双硕士背景的她,放弃了高校的稳定工作,走上了创业之路,如今,她的网店营业收入已经超过了1000万元,张琳琳本人也成网络上有名的“围巾女皇”。

对于这些从网货成长为网络消费品牌的企业来说,比销量更重要的是电子商务为其带来的实现品牌梦想的可能性。“我觉得最重要的是消费者对对我们这类‘品牌’的认可!”百武西品牌创始人李晓亮表示,“或许我们天生是为网络而生的品牌,从第一件产品开始我们就通过互联网来进行售卖。”

## ▶ 生意经之羚羊早安 “双硕士”女孩辞职下海当“掌柜”

一个拥有着双硕士背景的80后合肥女孩,为了自己心中的创业梦想,毅然辞去稳定的工作,创办自己的网店,最终获得成功,或许今天获得“全球最具精神网商”称号,是对她最大的肯定。

2007年,张琳琳第二个硕士学位拿到手后,她考上了省城一个事业单位。不过,她根本不适应那种清闲的生活,“不去闯闯就觉得这么多年的书好像白念了。”

2008年7月,为了打发时间,在朋友的提醒下,以前常在网上购物的她在淘宝网上注册了一家名叫“羚羊早安”的网店,卖起了当年积压的一些围巾。和一般的卖家不一样,张琳琳追

求完美,她用心给每条围巾配上了唯美的文字说明,可能就是这点触动了顾客的心弦,剩下的20多条围巾不久便卖空了。“我想让顾客看到一个完整的画面呈现,而不单单是一件商品。”

事业单位的工作虽然稳定清闲,但毕竟不是一个积累财富的好路子,每个月不足2000元的工资让张琳琳心有不甘。考虑再三,张琳琳向单位递交了辞职信,做起了专职“掌柜”。

张琳琳告诉记者,如今她的下游有全国各地的实体店、淘宝上的小卖家,甚至一批“国际倒爷”。为日后拓展国际业务做准备,她还聘请了专门的外语翻译,为国外的顾客服务。

### » 成功密码:执着+真诚

三年时间营业额从100万元飙升到3000万元。回顾漂亮的三级跳,张琳琳认为小店成功的秘诀首先在于定位的准确和稳定。“我们定位产品的用户群是准白领和白领。所以,我将我们的小店装饰得很小资,强调一种腔调。其实就是文化啦。让走进小店、看到产品的客人有种幸福感。”感性的张琳琳,觉得每一条围巾都是有生命的,每每指尖滑过那些做工精美、花色别致的围巾,心中都会涌起阵阵感动,更会为它们配上一些词,分享和传递这份感触。这也形成了羚羊早安自己的特色,借助围巾,以心灵之声与买家形成互动。

## ▶ 生意经之百武西 外贸老总摇身变网络“店小二”

一个曾经在外贸市场上叱咤风云的老板,却因为一场金融危机,自己的公司停滞不前,拥有着敏锐商业嗅觉的他,选择了网络开始了自己的第二次创业,如今的他不但创立了自己的品牌——百武西,其产品独特的设计理念也让他短短两年的时间内月销售收入突破百万元。

这家位于合肥市高新区的网店其实以前是专门做外贸的。2009年以前,李晓亮一直生活在自己的外贸职业圈子中。2008年,一场席卷全球的金融风暴改变了他的道路,也改变了他的经营模式。抱着上淘宝网处理一些积压库存的想法,李晓亮走上了创业的道路。

2009年2月,李晓亮开始让手下员工章国义兼职到淘宝上尝试开网店。

一个月只卖了几千元。为了探索如何提高网络销售额,李晓亮甚至动员全公司的人上网发帖子。“我们也走过很多弯路,听人家讲发帖子可以推广品牌,大幅提高销售量,于是我就发动全公司职员在各大论坛发帖宣传自己的小店,还有过在论坛中被集体封杀的经历呢。”说到这里,大家都大笑起来。

不过,这个开了还不足1年半的网店——百武西,其成长速度却让很多老店家也感到惊异。李晓亮说,开始的前两个月,他们的产品以外贸尾单为主,月销售额也不过两三千元,第三个月的销售额开始过万,到第5个月,他们在淘宝上的交易额达到了十万,2010年1月14日,百武西总交易量突破50000笔,顺利升级三冠,如今他们的单月销量早已突破百万。

### » 成功密码:创新+品牌

谈及秘诀,李晓亮认为,主要原因就是因为百武西从一开始走的就是一条与其它草根网店不一样的道路——做就要做自己的品牌。

“在全球网商30强的排名上,百武西的创始人李晓亮获得的是全球最具创新力网商,而创新和对于品牌的执着追求也是李晓亮能够成功的关键。”此次活动主办方之一的中国电子商务协会负责人表示。

据悉,2009年5月,李晓亮正式将淘宝店名“百武西”注册成为商标。为了长远发展,百武西在全国各地,甚至是西班牙、美国等区域都注册了自己的商标,光商标注册就花了4万多元。 颜晶 记者周平文/图