



心里有底气,生意才能做得顺

小艳 29岁 儿童用品微商

今年29岁的小艳是个时尚辣妈，有一个4岁的女儿。作为一个全职妈妈，她对女儿从吃到穿，再到教育，十分用心，她会把各种育儿经验分享到朋友圈里，分享得多了，问的人多了，给了她灵感：做个微商，把好东西分享给需要的妈妈，何乐而不为呢？

生孩子前，小艳曾在一家房地产公司上班，自怀孕后，她就辞掉了工作，为全职妈妈做起了准备。孩子降生后，接二连三出现的状况让她措手不及，比如孩子频繁出现的红屁股。都说日本货好用，生孩子前，她囤了很多货，但是，自己的宝宝并不适合。她发现，每次换下的尿不湿，总是湿湿的，女儿的皮肤敏感，就容易有红屁股。

为了找到更适合女儿的尿不湿，小艳开始了搜寻，她用了国内外数十种品牌的尿不湿，最终，她

发现有一款国产尿不湿的吸水性更强，非常适合小宝宝使用。用了这种尿不湿后，宝宝的红屁股没有了。这个发现，让她很欣慰。为了把这个好东西分享出去，她经常在朋友圈分享使用心得，并将几种尿不湿放在一起做实验。谁知，无心插柳柳成荫，她的这些分享，引起了朋友圈不少妈妈的关注。问的人多了，也给了她触动：自己能不能做这款尿不湿的销售？一番搜索，她发现，这个产品还可以以微商的形式销售，没有过多考虑，她拿下了区域代理权，开了微店，生意就这样做起来。

慢慢的，随着育儿经验的累积，她微店的产品也多了起来，儿童湿疹膏、宝宝降温贴、儿童面霜等，她的微店成了一家很有特色的儿童用品店。不过，记者发现，她微店的商品品种并不多，但是单个产品的销量挺高。



漫画
严勇杰

小艳说，凡是在她店里上架的商品都是自己宝宝使用之后良心推荐。“产品质量好的,心里有底气,生意就做得很顺畅,朋友用得好,都会口口相传。”她觉得,自己从事的这份小小事业非常有意义。她告诉记者说,如今,她每个月的收入少的时候也有5000多元,多的时候有七八千元。

她说，现在做微商的人越来越多，朋友圈都被微商刷屏了，她自己也是微商，但是她从不靠刷屏

来提高销售。她说，她也会在朋友圈发商品信息，但是更多的是自己的使用心得，并将商品信息与自己的生活结合在一起，或是编成一些幽默的小段子。

“发布信息数量也要有所控制，发的商品信息多了，肯定会被朋友圈难看。”为了增加自己微信的含金量，她还经常推荐好的育儿知识，推荐一些亲子游项目，多给朋友提供有效的信息。

依靠前期积累,在家也能重操旧业

琴琴 35岁 外贸客户代理

今年35岁的琴琴已经是两个孩子的妈了，大儿子7岁，去年，生下老二后，经过再三的考虑，她辞去了工作。但是，不上班了，并不表示她就没有了经济收入。

此前，琴琴是一名外贸业务员。大学毕业后，她就进了一家外贸公司，10多年的工作为她积累了很多资源。尽管家里有老人，但随着大儿子渐渐长大，学习的任务重了，再加上二儿子的诞生，教育问题凸现出来。夫妻俩商量了下，认为必须要有个

人来管理两孩子的教育，于是，琴琴放弃了原先的工作，在家过起了相夫教子的生活。

但是，这种相夫教子的生活也是相对的，琴琴告诉记者说，自己做了那么多年外贸，国外也有一定的资源，在家照顾孩子的同时，她还可以做外贸客户代理，帮老外做一些质量把关。

她介绍，老外在国内找产品，一般会通过第三方验货公司，以确保产品的质量。但是第三方验货公司成本会比较高，而且

对产品并不非常了解，所以，有一部分老外就会在国内找外贸客户代理进行质量把关。这样的好处是，一成本相对低，二是外贸客户代理对产品的性能更加了解。

琴琴说，这个工作占据的时间也不多，她要做的事情就是老外去工厂时，她一起陪同了解情况，然后在出货时做质量控制。因为代理的都是浙江省内的工厂，就算旺季时，出差相对也不多，一般3天左右基本都能回家了，每一周，还是有好几

天时间陪孩子。到淡季时，就会很清闲，有大把大把的时间跟两孩子腻在一起，非常幸福。

说起现在的状态，琴琴觉得非常满意，她说现在时间多了，也更自由了，她可以陪着孩子成长，见证他们成长路上的点滴，督促他们的学习，很好。

她告诉记者说，收入虽然比全职上班时少了，但是一年10来万元入账还是有的。等二儿子长大些，自己更转得开身子的时候，会考虑多代理一些客户。

从英国进货,除了赚差价还赚汇率差

丹 二胎妈妈 海外代购

丹有两个美丽的混血女儿，一个7岁，一个3岁，早些年留学英国期间，认识了现在的丈夫，丈夫是英国人。生下第一个女儿后，她做了全职妈妈，每次去英国，都要帮亲朋好友买奶粉、母婴用品、化妆品等。自己带不回的东西，由丈夫从超市采购好，直邮过来。

几年下来，丹的感受是代购竞争也挺激烈，母婴用品、化妆品等东西，只要在国外有代购的资源，谁都能做。然而，她发现，代购并非啥都能带，比如泡货,或者分量重的物品，做代购的人就很少，因为

这些东西并不适合走直邮。但她发现,有些不适合走直邮的东西,如麦片、洗洁精等，身边亲朋好友的接受度很好。

今年，她决定做一个新的尝试，直接从英国进口。她联系了英国当地的一家一级代理商，下面有几万种货品，但不对个人开放，只能批发。她选择了前期市场接受度比较好的麦片、洗洁精等，4月份，下了第一个货柜，价值20多万元人民币。这么大批量的货，光靠自己一个人的销售肯定不够，前期她已经有意识地开始召集分销商。

丹告诉记者说，当时英国国内判断脱欧的可能性很小，下货柜时，她并没有太多考虑汇率的因素，6月份的公投结果出来，英国正式脱欧，此后英镑暴跌，她意识到，如果进口英国商品，除了商品的差价外，汇率上也会有一笔盈利，这更加坚定了她从英国进货柜的决心。此后,她又进了两个货柜，商品的种类也更加丰富,但是,这些商品好不好卖,心里也没底。她说,当时她找了一个婴儿洗衣粉,在她看来,价格比较便宜,比起100多元一壶的洗衣液，国内消费者更容易

接受。但是,事实证明,这个商品在国内没有市场，相反，一些单价高的商品，依然不缺购买者。

丹说，进口关键还是要选对商品，嗅觉一定要敏锐，如果能准确判断出某一种商品的市场潜力，提早介入，就能占领主动权。眼下，丹正着手在阿里巴巴上做市场推广，扩大产品的分销渠道。今年底，在英国工作的丈夫也会辞职，夫妻俩将合力做英国商品的进口。这样，丹的精力也不会被工作牵扯太多，毕竟，作为全职妈妈，她的主要任务是照顾好两个女儿。



可以没有工作 不能失去梦想

现在全职妈妈的群体是越来越庞大了，无关乎家庭贫富。有的是主动选择：希望全程陪伴孩子初生的几年。有的是被动接受：一个月的收入还请不起一个保姆，或者被不近人情的绩效考核逼着离职。无论起因如何，在孩子成长到一定阶段，比如上幼儿园或者上小学以后，全职妈妈们会面临两个选择：重回职场还是继续全职。

大头菜有个朋友，生宝宝的时候因为需要保胎而辞掉了工作。孩子一岁的时候说想找工作，旋即改了主意说等上了幼儿园再说吧。上了幼儿园以后，面试几次不如意，又说等上小学吧。现在孩子已经四年级了，还是在家当全职妈妈。朋友自我宽慰：“如果我去上班，要请保姆烧饭接送孩子，说不定还要请家教辅导孩子功课，这些地方要花的钱说不定比我工作的收入还要多。”偶尔发发牢骚，为了孩子放弃了自己，太久离开职场，中间也没有充过电，使自己对工作产生了一种惧意，怕跟不上被别人笑话，又过惯了没有压力的日子，怕职场的压力已经承受不住。

大头菜没有当过全职妈妈，但是产假几个月，对这种生活状态还是有些感受的：几乎把全部精力放在了孩子身上，生活的圈子突然变小，对外界的关心变少，缺少自由和时间。似乎没有具体的压力，看着孩子的成长满心欢喜，但有时会有喘不过气来的身心俱疲。

在职场中，无论顺境与逆境，无论主动还是被动，我们会被工作推动着前进，被周围环境催促着去提升自我。但全职妈妈通常只把眼睛放在孩子身上，只以孩子的进步作为衡量自己价值的砝码，慢慢忘却自己曾经的梦想，与社会脱节。等到孩子上了学，有了他们自己的生活空间，你再想重回职场，无论在心理上还是在技能上，都要一个重大的调整了。

现如今这个世界变化太快，话说大头菜产假回来，发现业务也有调整，接着工作重心发生变化。这才离开三四个月就恍如有隔世之感，想象全职三四年的，重回职场又会是怎么样一种感受呢？

不过无论是不是重回职场，对于全职妈妈们来说，重要的是有没有丢掉自己的梦想。梦想这个东西，说说好像很虚无，其实有着非常强大的力量。有些妈妈虽然没有重回职场，但同样用兼职把自己的生活和事业经营得有声有色。有些妈妈趁全职的阶段，重新梳理了自己的人生规划，看清楚自己需要努力的方向，把爱好与事业结合起来，照样风生水起。

最后，对于全职妈妈，大头菜有几个小建议。孩子是母亲生命中最重要，但是自己不能放弃努力，中断学习新知识，不要与社会脱节。以后如果想重回职场，就会省去许多心态上的调适准备。全职妈妈最好有一个帮手，比如婆婆妈妈或者保姆，否则恐怕会没有时间来充实和提高自己的。重返职场前要明确自己的定位，不要高不成低不就，也不要总是与之前的职位条件做对比，找一个相对来说自己还算喜欢的平台，即使要从低一点的起点做起，只要够努力，生活总会回报你。

周静