



万科、外婆家

记者 俞蓓苗

一位美女淘宝店主，6年前，毅然从一家知名企业辞职之后，3000元起家，创办米立风物淘宝店，经营家居小器物，如今年营业额达到800万元。淘宝微淘粉丝达到近30万，外婆家、无邪、雕爷牛腩等知名餐饮店都曾买她的餐具。

米立风物创始人陈米粒说自己的创业过程充满挑战，这次将分享给广大读者的，没有鸡汤，只有干货。

第五期创业分享会

本期人物

分享者：陈米粒

年龄：30岁

职业：米立风物创始人

经验分享：陈米粒创业分享

互动环节：读者提问交流

抽奖环节：三件套木质杯垫10个

活动时间：1月27日（周六）上午10:00~11:30

地点：鄞州区福明街道世纪大道北段333号华东城2号楼8楼伯乐工场（自行前往）

报名方式：扫描下方二维码，添加为好友，留言“分享会+姓名和电话”即可。（客服工作时间：9:00~17:00）



忍人所不能忍，能人所不能

在开网店之前，陈米粒曾在企业做过两年的策划工作，常常感到自己的想法受到束缚。2012年，她毅然决定辞职，用3000元钱进了一批货，便开起了自己的网店。

“我的电商生存法则很简单，忍人所不能忍，能人所不能。”陈米粒说，“一开始做淘宝店你一定得厚脸皮找亲朋好友做推广，还得忍得住寂寞，要知道我等第一个‘野生顾客’，足足等了1个多月。”

能人所不能。刚开店那段时间，陈米粒全身心扑在自己的淘宝店上，一人身兼数职：店主、运营、文案、美工、模特、客服……

那时候做图她并不擅长，她就请教了身边的做图大神，然后再琢磨怎么做好看，光一个店铺图标就可以设计好几天，兴冲冲地跑去挨个问朋友好不好看，米粒说：“现在回头看看那些图标真丑，但当时大家都说挺好看的，间接说明大家对我创业也都挺支持吧。”

一个产品详情页可以从一早做到半夜，米粒说：“那段时间真的真的跟打了鸡血一样，还兼着做客服，只要旺旺‘叮咚’一声，心情就像听到人民币从天上掉下来一样开心。”

市场永远有夹缝，看你会不会生存

“我店铺第一次流量暴涨记得是2014年9月。”陈米粒回忆说，自己的店铺从日均2000多访客量一下子提高到十多万多人流量，“米立风物”是首批被评选为“每日好店”的店铺之一。

当时的陈米粒忙着搬家，忙着开搬家队，错过了好好维护客户群体的机会，陈米粒说：“如果那时候懂得数据分析，维护老客，现在店铺可能早就做大了。”那次的错失，让陈米粒更加珍惜机会，仔细研究淘宝平台的游戏规则，懂得借东风趋势而为。比如去年的双十二就给了不错的展位，她说：“光一天就有10万多的流量，后期我们陆续推出活动，几乎每天有5万人流量，那个 month 就轻松做到了80万的销售额。”

开店初期，陈米粒走过的弯路可不止这一条，她仓库里堆着一批没卖出去的“围巾”，还下架过月利润达好几万的“喜糖盒”。陈米粒说，自己曾尝试过卖很多品类的东西，但整体效果都不是太好，因为个别品类会影响到整个店铺的风格，就逼迫你必须做取舍。陈米粒说：“现在淘宝店铺那么多，你必须给你的顾客留下深刻的品牌印象，如果你什么都卖，等于什么都没卖好。”

经过多次尝试，2016年初她最终将店铺从小众的“生活餐具”走向更为日常化的“轻家居”，立志做“中国品质家居品牌”，也是因为这一转型，让她的年销售额从2015年200万到了2016年的400万。

随着2017年，店铺加入了更多符合市场需求的“轻家具”，为了让客户更加直观地了解自家产品，米粒说：“我从半年前，开始组建摄影团队，认真写拍摄脚本，认真盯拍摄现场，力求拍摄原创页面小视频呈现完美，让视频的美观度和实用性直接和客户对话。辛苦没有白费，又让销量翻了一番，去年销售额达到了800万。”

香港打造多元新春体验 打造别样港式年味

狗年新春将至，香港为游客们准备了一系列精彩纷呈的节庆盛事，集经典传统和国际潮流于一体，为到访旅客打造“最香港”的独特体验。喜庆热闹的年宵花市、国际级新春花车巡游、灿烂夺目的维港烟花汇演、贺岁赛马及新春祈福等精彩活动轮番上演，旅客可以一次感受传统新春习俗和国际狂欢派对，体验中西融合的别样港式年味。

2018年度盛事“国泰航空新春国际汇演之夜”将为狗年掀起欢乐序幕！大年

初一晚，尖沙咀将迎来以“开年、开运、开心”为主题的新春花车巡演，多部花车及世界级的表演队伍，将为观众呈献目不暇接的精彩表演。大年初二，香港“农历新年烟花汇演”将在维多利亚港上空绚烂绽放，佐以震撼隆重的大礼炮，为观众带来视听的双重震撼！

作为美食之都的香港，贺岁佳肴更是寓意满满。一层层不同食材堆叠而成的盆菜，适合亲朋好友们共享。

包 佳