

由于常年做外贸的关系,杨小卉“空中飞人”的称号在朋友圈并不是什么秘密,也因此经常会受亲戚朋友所托,帮忙买一点东西。但是有时候确实力不从心,一个人一个箱子,哪能带的过来这么多东西。

其实,杨小卉最早关于做进口的想法可能就成型于那时的灵光一现。

2015年对杨小卉来说意义非常。这一年,她要适应一个新角色——母亲。

“我怀着孩子来到美国后,就对孩子要用的东西特别上心。当时国内母婴产品面临普遍的信誉危机,我寻思,孩子的东西要谨慎,自己又有从事外贸的经验,干脆把靠谱产品运回国内,给儿子一次性囤着了!”杨小卉说干就干,联系了在美国读书的弟弟与他的朋友,做起了进口的生意。

第一批货物,一个集装箱,四千多片尿不湿就从大洋彼岸浩浩荡荡挺进宁波,为杨小卉的进口批发生意打响了第一枪。

“最开始我们通过社群分销、微商供货的方式来消化进货,慢慢地就和一些平台合作。考虑到跨境市场日韩占主流,我们就以美线为主,产品类目也不多,以母婴为主。当然,这其中也有我初为人母的私心。”杨小卉笑道。

2017年,除了继续做这类的批发业务,杨小卉开始把目标转向零售市场。于是,浙江海购信息技术有限公司应运而生。与无差别的批发供货不同,这一次,她选择了会员制。

在国外深受好市多(COSTCO)运营模式的影响,杨小卉很早的时候就被这种“为用户做减法”的销售模式所吸引,以定制款、routine show等方式向消费者推出最贴近需求的商品。

“在加拿大,一张COSTCO的会员卡甚至可以当一张信用卡来用,它的应用场景并不局限在超市里,你可以拿着它去停车、去给车加油等。一张卡片的背后涵盖的是一整个商务体。”这些经历让杨小卉备受启发,“现在我们的应用中并不缺乏卖货的平台,所以我希望我们的海购能够把卖货变成一种服务。”

在她的设想中,海购在会员制的框架下,瞄准“新中产”群体,从线上零售出发,逐渐向早教、亲子、医疗甚至金融领域铺开,从线上走到线下。



“实际上,我们现在确实有按照计划在落实,也有很多投资机构表示对我们这种运营模式很感兴趣,但是海购还很年轻,我们还是想先稳扎稳打,逐步递进。”

谈话中,杨小卉始终保持着清晰的思路,虽然她声称自己在生完孩子后就进入了一种“佛系”的状态,但是说起自己的另一个“小孩”海购,她仍然展现出热切的憧憬。

诚然,海购还很年轻,从去年12月在江北正式成立到现在也才堪堪一年。但是,在这个平台上已经聚集了十几万付费会员,近几月的销售额已经达到了三四百万元。

从出口走向进口,从卖货走向服务,杨小卉的“不安分”在她的创业路径中表现地淋漓尽致。

“当初做外贸的时候,有客户对我说,他把单子给我,是因为我把自己打扮得很精致,一个认真对待自己外表的人,对于业务也一定不会敷衍。而最近他见到我,就调侃我生了孩子之后整个人都变了。”杨小卉坦言。

从初出牛犊的风风火火,到现在已为人母的悠然自得,杨小卉始终享受“创业者”所经历的每一刻,不因自己是女性就示弱,也不因自己是女性而逞强。

最让她自豪的是,当年那些跟着她“打江山”的小伙子小姑娘现在也都渐渐步入人生的新阶段,也能够独当一面,不变的是大家仍然凝聚在一起。

“我的人生一直很顺遂,波折与成功都是我生活的一部分,现在要说还有什么心愿,那应该就是能把海购发展地足够壮大,衍生出一个以‘family’为主题的酒店,我非常期待那一天的到来。”杨小卉说。

【东南商报第四十一期创业分享会】

本期分享者: 杨小卉

活动时间: 12月9日(本周日), 14:00开始

活动地点: 万象华府售楼中心 | 环城北路与湖西路交叉口(日湖公园北)

活动费用: 免费! 报名预交20元给@东南风, 签到后统一退回。

福利赠送: 本次活动我们为参与者提供了小礼品, 欢迎大家参与!

报名方式: 扫描右方东南商报客服微信号“东南风”二维码, 添加好友, 留言“分享会+姓名+电话”即可。(客服工作时间: 9:00~17:00)



东南风二维码

