

2

三个碟子和白裤子

上个礼拜，夏正宇买了三个碟子。

作为银泰商业集团助理总裁和西选的掌门人，她随阿里巴巴一行去日本工厂和直营店考察时，在路边一家老人家的店里发现了这三个碟子，觉得“太好看了”。

可夏正宇身边没带日元，店家既不能刷卡也不能支付宝。她上街，逮了一个中国人想跟他换点钱，没成功，又把口袋翻了个底朝天，终于翻出来三个硬币，刚好差不多够买三个碟子，她赶紧跑回去了。

钱还差一点，老人家看她这么执着，便把零头抹去卖与她。

“我就是这样，看到喜欢的东西就很坚持。”夏正宇自白。她在世界各地出差，总会习惯性地搜罗些好物，这是从西选筹备时期攒下来的习惯。那时，为了给西选设计一个展示道具（货架），夏正宇每次去日本和台湾都要找寻当地的精品超市看看。看到设计漂亮、布局合理的货架就用手机拍下来，不能拍照就记在脑子里，回到酒店画出来，再交给设计师。那个时期，她的行李箱里总有条白裤子，因为通常没法在现场测量货架的尺寸，夏正宇就穿着白裤子站在货架旁边，用笔在裤子上标记高度。

西选摇摇晃晃起步的时期，团队里只有十几个人，“那个时候大家都是菜鸟。”现任西选行政人事总监的陈宁宁回忆道，对跨境电商、对新零售，每个人都一知半解。陈宁宁加入西选之前，已经在一家外资零售咨询服务成为核心管理层了，重新来到这样一个初创公司，“简直从天堂到了人间”。实际上她的领导夏正宇自己对西选的评价更不客气，“我知道很多朋友打趣说西选是‘魔鬼训练营’。”夏正宇开玩笑说。

刚开始人手非常紧张，团队里的每个人都身兼数职，开店了都要出去支援。那个时期，如果你恰好路过一家筹备中的西选，可能会看见这样的场景：某个在门口搬货的人是西选的财务总监，某位安装设备的人是团队里的IT大神，某位门口戴口罩扫地的人，正是堂堂西选CEO、银泰助理总裁本人——通常夏正宇都是开店最早来、最晚走的那一个，搬货、擦货架，也跟员工们一样随地一坐吃盒饭。

结果并没有辜负他们的努力，西选第一家店开业之时的盛况，到现在都令人记忆犹新。整个杭州银泰的保安都调派到武林路上的西选来维持秩序，因为人流太大，只能排号入场——直接排到了10000号。原本在宁波的夏正宇也被同事紧急叫回杭州。

在一家1000平方米的店铺中，没有做过任何营销，开业第一天做出100万元的营业额——目前为止还没有人打破在这个平销纪录，当时阿里的CEO逍遥子张勇，一周之内带着团队来西选看了两次，要看看这是何方神圣，能在零售业整体低迷的时代把实体商超做出这样的影响力。

3

阿里巴巴的157426号员工

夏正宇从没有停止过学习，她爱看书，热爱所有新鲜事物，像海绵一样吸收新知识，然后又不断将它们转化为新鲜的想法。那个时候，夏正宇为了鼓励潘浙峰争取单位里的公派留学机会，和他一起报了英语口语培训班。“我倒没有坚持下去，反倒是她一直学下去了。”

从大型商业地产项目的操盘手的银泰浙东区掌舵人，身份归零后，又成为一名创业者。这样的转变对夏正宇意味着什么？也是学习。“一方面，是习得义乌夫妻老婆小商品店老板的直觉。”夏正宇打趣道，创办西选三年，夏正宇积累了不少经验与商业嗅觉。但另一方面，她也认为需要更科学的方法去给经验主义赋能，于是除了银泰集团助理总裁和西选掌门人之外，夏正宇现在又多了一个新的“身份”——阿里巴巴的157426号员工，她像海绵一样在阿里浓郁的新零售氛围吸收大数据、供应链等业内最新的知识，再回来转化为西选前进的动力。

让夏正宇感到欣慰的是，作为一个从业二十年的老商贸人，自己并没有被挤出新零售的赛道，依然活跃在商业的赛场上。她认为自己的成功并非偶然：“我从传统零售业一路走来，有一个深刻的感受，我们老零售人更应该抬头望路，去拥抱新鲜事物，不然等你反应过来的时候，已经被甩开很远了。”

夏正宇不会给自己的人生设限，西选是她在职业生涯的最后十年时送给自己的礼物。西选之后还有什么可能性？现在还是未知数，但可以预见的是，她会一直在路上。



第42期东南商报创业分享会

贩卖美好生活方式也越来越是一门经得起推敲的生意，下一阶段，西选会有什么布局？这位“商界才女”的创业路上又有什么值得分享的故事？

12月15日（本周六），夏正宇将来带东南商报第42期创业分享会的现场，为我们一一道来，欢迎感兴趣的读者前来聆听、交流。



时间：本周六（12.15）下午2点~4点

地点：华夏尚合院（郑州钱湖天地广场TBD（a）4楼）

费用：免费！报名预交20元给东南风，签到后统一退回

报名方式：扫上方客服东南风二维码报名