



玩转社区团购 一年水果就卖出2000万元

从一家到入股十多家店，覆盖多个社区
他摸索出一套自己的经验

记者 薛智谊

孙存虎，一名退伍军人，另一个身份，则是艾特鲜果的创办人。

5年前，他创办了艾特鲜果，如今5年不到，年销售额已经达到两千余万元。

对于很多人而言，这可能只是家门口一个普普通通的水果小店，并不清楚它背后的故事。

而对孙存虎来说，这是他追求“健康”之路的一部分，他有信心未来可以走得更远。

平头、白色短袖，交谈时脸上总是挂着一副腼腆的笑容，在机场附近的一个仓库里，孙存虎正忙着赶台风天运送一批水果，也就在这里，他和记者分享了自己的创业之路，还有经营哲学。

本周六（8月17日），东南商报创业分享会将邀请艾特鲜果创办人孙存虎做客分享会，欢迎对社区团购感兴趣的读者前来参加。

A. 摆地摊，积累经营经验

孙存虎今年32岁，看上去比同龄人要年轻一些，看似稚嫩，声音却十分洪亮。

2007年，从辽宁某部队退伍的他，原本被安排在珠海某海关工作，但为了给小孩治病，2010年孙存虎来到了宁波，成为了一个新宁波人。为了生计，他做了水果地摊的生意：一辆小小的三轮车，专卖当季水果。尽管同一条路上“同业”竞争激烈，但他的摊位总是生意最好的，因为他家的水果摆放得整整齐齐，品质也是最新鲜的。长丰、宋诏桥、商圈周边，他蹬着自己那辆老旧的三轮车，走遍了宁波大大小小的地方，渐渐也摸出了一些门道。

做水果地摊生意非常辛苦，起早贪黑去批发市场是他的日常。宁波人喜欢逛早市，为此他必须要在5点的时候出摊，“一天的生意早上占了一大半，如果早上生意不好，那么这一天的收入就会很差。”孙存虎表示，除了早市，中午和晚上6点后也是高峰期，也就是说，一天要出摊三次，着实非常辛苦。

他回忆道，夏季出摊十分考验人的毅力。当空的骄阳十分火热，自己必须要早早起来，把水果摆在摊位上……初次摆摊，孙存虎像霜打的茄子一样，因为不敢和别人沟通，来买的人很少。渐渐他自己也发现了端倪，要勇敢和别人沟通。为了能卖得更多，他拉着车走街串巷，主动上门推销。

“除了坏了几百斤，剩余几千斤的水果，几天时间全部卖完了。”回忆起第一次出摊的情况，他自豪地说。

但一年后，孙存虎还是结束了地摊生意，究其原因，是因为始终无法留住固定的顾客。

B. 入职企业，学营销之道

结束水果生意后，孙存虎一时很迷茫，一时不知何去何从。他表示，当年三聚氰胺、地沟油等食品安全事件让人敲响警钟，而自己的初心是一直想做的就是绿色、健康产业。

一次偶然的机遇，他听说宁波某有机农副产品公司缺人，便决定碰碰运气。

“它提出‘绿色、有机食品’的概念，很吸引我，我选择去了这家。它给我的空间很大，让我有空间去施展。现在看，应该证明我当年的选择没有错。一个人若只看眼前短期利益，可能就没有未来。”

由于有一定的销售经验，孙存虎顺利进入了该公司，从底层员工做起。

“我当时就是抱着试试看的心态，看看经营一家公司，究竟要做什么。”他告诉记者，当销售员比水果生意还要辛苦，毕竟有机的农产品价格成本高，而宁波人以务实为准，如何精准有效的推广成为了一大难题。

带着问题，孙存虎渐渐摸出了一套营销模式，决定做社区模式，以服务民生为重点。他表示，其他城市都是发展模式以社区为辐射点，以家庭为服务对象，最终实现简单化消费的目标。“我们用免费送的形式，让居民品尝感受有机产品和传统产品的不同，并让他们加入社群，进行实时反馈。”

虽然取得了不小的成果，一些社区的销售业绩也不断增长，但他观察小区里的营销活动后发现，传统的摆摊营销，对于中老年群体会有营销效果，但驻足摊前的年轻消费者较为稀少，他认为应当再进行相应的营销活动，通过增强帐篷、摊位的设计感吸引年轻消费者。

很快公司采纳了他的建议，他也顺利当上了鄞州区域的市场总负责人。

“那时，每个月排名，我的业绩都有40万元左右，在公司里数一数二了。”此外，他还开始在微博上帮公司卖有机农副产品，帮助企业扩大销售。

事业上的顺风顺水，让孙存虎有了一丝危机感，“走量无法保障，公司肯定走不长远。”

