

手握30多家店铺 看这个00后如何在跨境电商赛道上奔跑

H记者 汤若静 实习生 王玮玮/文 陆一平/摄

如果数数这两年炙手可热的赛道,跨境电商一定是其中之一。2022年1至6月,湖州实现跨境电商综试区业务150.4亿元,占进出口比重达20.2%,9710、9810出口报关单模式业务量全省第一。同时,湖州跨境电子商务学院创建,全力打造跨境电商人才培养“湖州模式”,有效推动跨境电商快速发展。

在这个充斥着无限可能的行业中,湖州职业技术学院00后大二学生文杰加入赛道,作为新生血液,和这个行业一起熠熠生辉。

3分钟开一家新跨境电商店铺,一个人经营30余家线上店铺,还会自助开发软件优化运营过程、节省人力成本……这个大学生不断“升级打怪”,积攒经验,“点亮”一个个技能点。

从“一网情深”到一往情深

“很多事情本来以为自己做不到,但尝试之后发现自己有无限可能。”开出第1家跨境电商店铺,用了3个月时间。如今,再开一家新店只需要花费3分钟,文杰手中运营的跨境电商店铺也多达30多家。

作为一名00后,文杰和同龄人一样,早早接触到了线上购物,并热衷在网上订购自己喜欢的东西。当时,家里经营着淘宝店铺,文杰也来了兴趣,依葫芦画瓢主动学习,开出了自己的第一家淘宝店。“结果我发现我想得太简单了,运营、发货、找供货商样样都不容易。”文杰的初步尝试没有溅起多少水花,但这一次的经历也让他对电商经营更加感兴趣,并找到了未来发展的方向。

文杰说,当时的自己在其他同学和老师的眼中显得“不务正业”。“我常常问自己:我想要成为一个什么样的人,我该如何实现我的人生价值?”于是,文杰在就读中职时,主动选择了会计专业来储备自己的理论知识。在经历了淘宝店出师不利的情况后,文杰就开始接触淘客(又称淘宝客,以推广商品赚取商家佣金盈利),和开店铺不同,这种模

式更为简单,不需要寻找供货商,还能积攒自己的用户群体。很快,文杰自己申请的公众号拥有了上千名粉丝。

一边读书一边经营自己的事业,在几年的摸爬滚打下,文杰的电商生意有起有伏。淘客事业不断发展,新的问题又来临了。淘客模式过于依赖平台,一遇上程序问题,只能不断找专业人士协助。久而久之,这种被卡脖子的滋味并不好受,于是文杰下定决心要学会编程。

“当时是自学的,自己买书啃,代码一个一个去敲去试,也会想办法去找到一些公开的资源来学习。”在这样刻苦钻研几个月后,文杰已经能自己解决一部分程序出错问题,并潜心研究,设计出自己所需要的代码来帮自己做完重复的、机械的那部分工作量,在减少运营成本的同时,也减轻自己的工作负担。此

后,更是凭借自主开发的软件赚取人生的又一桶金。

“尽管已经积累了不少经验,但我还是会定期与前辈交流,不断打开自己的格局与观念,每一步不仅要走得稳当还得有正确的方向。”早在做淘客期间,文杰就通过社交网络,认识了许多经验丰富的电商领域的老板和商人,与他们的接触和熟悉也快速打开了文杰的视野。其中,最令他印象深刻的是一位温州箱包老板。“这个老板曾经在北京做过跨境电商,我和他在办公室聊了整整一个下午。”文杰说,经过这次聊天,他打开狭隘的眼界,拓宽思路,发现了人生的更多可能。在这位温州老板的鼓励下,他开始了了解并投身跨境电商。

嘴上说着“躺平”,实际比很多人都努力

在采访时,文杰一直自嘲自己是“懒惰”的人,也不爱“卷”,每天就是办公室和寝室两点一线。但问到他工作时间有多长,得到的回答却是12小时。嘴上说着“躺平”,但实际比很多人都努力。

在刚刚过去的浙江省第十七届大学生电子商务竞赛中,文杰和同学组成的团队取得了省赛一等奖,并在此之后进军国赛并拿下一等奖。通过这次的比赛,他被更多的人看到,被更多的人认可。更重要的是,他因此有机会成为了一名正式的高级电子商务师(跨境电商),拥有跨境电商相关课程的授课资格。如今的他,也成为一名“教师”,为社会上的企业提供跨境电商的理论、店铺实操、Shopee玩法等教学。

在刚刚过去的“双十一”大促中,文杰手中一家越南新店铺,当日成交1000余单,成交额超7千万越南盾(约2万元人民币)。“现在我的商品在越南当地的此类目电商市场占有率已经达到了5%以上,在未来的3到5年内希望店铺群能成为类目的TOP1,电商市场份额占到类目50%,尽可能将产品在这个类目做到绝对领先。”文杰翻看着店铺的业绩表单说。

在同学眼中,文杰是别人家的小孩;在老师眼中,他是成熟上进的代表;在自己眼中,他只是在做着自己所热爱的事情,乐于事业而不感到疲倦,在这个领域闪闪发光。在其他人娱乐闲暇时,文杰正不断学习充实自己。“当今社会,学历是一块敲门砖。”未来,文杰打算提升自己的学历,并在湖州继续自己的跨境电商事业,在这个跨境电商蓬勃发展的地方去发挥自己的才能。

3分钟开出一家跨境电商店铺

“因为中职专业的原因,我能够报名电商专业的院校十分少,湖州这所院校是排名最前的那个,我在填志愿的时候选择了这个学校。”在选择大学的时候,文杰带着自己的规划来到湖州,这里的老师与资源帮助他迈出实现梦想的第一步。

在湖州职业技术学院的“亚

非集团跨境电商人才培养基地”,拥有电商B2B、跨境电商B2B、互联网+、电子商务、服务贸易、财务中心等7间实训室。跨境电商工作室(B2C)基于速卖通、敦煌、WISH、亚马逊等跨境电商平台,引进企业真实项目及师资。文杰也抓住学校的资源和机遇,认真跟着老师学习理论,并在学校的平台上将理论应用在实践中,直播卖货、开店铺、运营店铺等各种实践活动使得他的梦想第一步迈得扎实且有方向。

开出第1家跨境电商店铺,文杰从了解东南亚电商环境,开展海外业务的流程一步步学起,用了3个月时间。如今,再开一家新店只需要花费3分钟,文杰手中运营的跨境电商店铺也多达30多家。

在家靠父母,出门靠朋友。文杰通过做淘客时结识的朋友,掌握线上或是线下的市场信息和动态,他还专门跑到相关货物的生产基地考察、谈合作,“很多事情本来以为自己做不到,但尝试之后发现自己有无限可能。”

由于跨境店铺运输成本较

高,为了提高产品竞争力、用户体验,为后续海外其他业务打下基础,今年7月份,文杰开始筹划建设自己的海外仓,经过2个月的时间,解决了物流、支付、用人等多方面的问题,他的第1个海外仓“越南河内仓”开始投入正常运营了。“这个仓库使用的库存管理系统是我自主研发的,对货物周转速度、提高资金利用率、降低产品滞销率有着大幅的提高,也能提升我在当地的竞争能力。”

文杰告诉记者,虽然这几年跨境电商是较为火爆的行业,但也并非每一头站在风口上的猪都能飞起来,一步错就可能步步错。尤其是做生意,客户的口碑非常重要,不管是哪一环节的出错,都有可能导致苦心经营的生意出现崩盘的风险。因此,从上游原材料供应商到最终消费者的手中,他都仔细对待。在这个过程中,也有找原材料供应商,却被中间商欺骗的经历,但每一次的大小风波他都靠着理性判断与冷静思考而得到妥善解决。

