

进入父辈创办的体育器材厂后,董国通不仅盘活了被“搁置”多年的淘宝网店,还建立了两家“分店”,让传统工厂通过电商平台实现了数字化转型升级。如今,3家网店的月销售总额超30万元——

把体育器材“搬”到网上卖

本报记者 齐晓梅

“叮咚、叮咚”,阿里旺旺上淘宝买家的咨询不断。此刻,电脑前的董国通无比兴奋,因为对于一个淘宝店主来说,这声音意味着生意上门了。

如今,董国通对于电商平台的销售、售后等各个环节早已驾轻就熟,让家族体育器材厂焕发出了新生机。而在5年前初次“触电”时——把体育器材“搬”到网上卖,他还是一个懵懂的新手。



电脑前,董国通与客户洽谈业务 本报通讯员 摄

此外,他还密切参考竞争者的定价,以便使自家网店的商品价格更有优势。

白天,手机登录淘宝旺旺,保证随时随地在线;晚上,则守在电脑前,不错过任何一个咨询。董国通回忆说:“那段时间的销售额有些惨,一笔订单最多也就几百元。”

直到有一天,他突然接到了一笔大单——某师范学院要赶在开学前采购一批舞蹈把杆。“对方说明把杆的尺寸、款式、要求,我便把报价给对方——26000元。一番洽谈后,客户很痛快地下单了。”

正是这笔自己谈下的大订单给了董国通继续做下去的勇气,也坚定了走电商路的信心。

由于跟客户聊天的时候服务态度好、有耐心,淘宝店人气渐渐增多。再加之商品都是自己工厂生产的,高性价比的产品帮助董国通收获了不少回头客。

“以前厂里产品迭代时间长,现在,我们根据用户的反馈及时改款或推新品。以舞蹈把杆为例,我们先期制作的多是水泥底座,后来按照用户的要求推出了铸铁底座,现在又新增了不锈钢底座,稳固性不断增强。只要提供产品图片,我们还能私人订制。”董国通说。

网店,取名“海兴县茵灿体育器材有限公司”,主营体育器材。他想把自家网店做大做强,走一条与父辈不一样的创业道路。

对此,家人并没有寄予太大希望。毕竟此时的董国通还没有太多经商、创业的经验,而且电商对于他来说也是个陌生的领域。

1 创业从线上销售开始

早在2004年,董国通的父亲在海兴创办了一家工厂,主要生产体育器材,销售依靠销售人员全国各地跑。

2018年,董国通辞掉外地的工作,进入自家工厂。而此时,同行迅速发展,工厂经营面临挑战。

“必须要抓住电商发展的风口,转战线上!”董国通敏锐地觉察到,未来的市场将会发生翻天覆地的变化。他看中了淘宝网,希望借其为工厂开辟新阵地。

事实上,早在2012年工厂就注册了淘宝店,但被“搁置”多年。“由于当时线下订单不少,我爸妈并没有重视线上的经营,网店订单寥寥无几,落后同行很多,逐渐跟不上网络平台发展的步伐和玩法。”

接手之初,董国通并不着急开展线上业务,而是辗转长春、沈阳、杭州等地学习网络运营。“从基础的网店运营、店铺规划、客服回复技巧等课程学起。”

两个月后,学成归来的董国通在接手运营工厂网店的同时还注册了自己的

为重要。只有图片清晰、色泽度高才能吸引买家。”

董国通先后在沧州、西安等地找了两位设计师来设计网店主图,但通过浏览量和点击量等后台数据反馈发现,他们的设计推广引流效果不理想。后来,他又辗转联系了一位杭州的设计师。

“这位设计师设计制作的网店主图,不仅将产品款式新颖、价格实惠等卖点体现得淋漓尽致,而且后台数据反馈效果也不错。”随后,董国通跟设计师进一步沟通,不断完善“装修”方案。

万事开头难。第一个产品链接,董国通鼓捣了几个小时才上传成功。所幸的是,前期的努力没有白费,从第二个月开始,网店陆续有人下单了。

2 一张图片连换三个设计师

“直到真正运营网店,才发现事情远不是想象的那么简单,很多细节需要自己慢慢琢磨。”从不懂行到入门,董国通可没少折腾。网店的摄影、美工、售前、售后,每个流程都让他尝遍了其中的艰辛。

虽然课程中学习了拍摄和修图知识,但自己“装修”网店需要花费大量的时间和精力,为此,董国通想请专业人士来“装修”网店,设计网店主图、产品图片、文案策划等。

在董国通看来,“装修”网店和实体店装修道理一样。一有空闲,他便浏览同行的网店借鉴学习。“网购看不见也摸不到,客户只能通过照片看产品,网店的主图尤

4 “无忧售后”留住客户

谈起网上创业,董国通感慨道:“不是想象的那么容易,前期要学会跟客户沟通,如果产品有更改,我们还要积极协调,及时解决。”

去年6月,北京一家舞蹈培训机构订购了一批舞蹈把杆。安装后,对方反馈说尺寸有误差。“像舞蹈把杆这类木制品,偶有毛刺等瑕疵在所难免,但尺寸有偏差,有可能是生产中的问题了。”了解情况后,董国通第一时间联系了厂里的售后人员。

经售后人员确认,是工厂制作的产品尺寸有误差,董国通当即提出解决方案:按客户要求尺寸进行修改,直到客户满意为止。董国通诚恳的道歉和积极解决问题的态度赢得了客户的谅解。

目前,董国通同时运营着3家网店,后台客服也由当初他一人单打独斗增加到了5个人,3家网店的月销售总额超30万元。“网上创业,自己也就是刚‘上道’。接下来还要在销售、服务的细节上下功夫,以赢得更多的客户。”

3 推陈出新产品不断升级

开网店容易,深谙其道还是挺难的。初期,董国通跟所有卖家遇到的困惑一样——订单少。

因为不精通这里面的门道,董国通不断摸索买家的心理,开始有针对性地改进自己的网店。

沧州市民公约

爱国爱党爱社会主义, 遵纪守法守公德; 民族团结促发展, 诚实守信树新风;
沧等爱平, 拥军爱民; 知荣明耻, 勤俭节约;
自由易俗, 崇尚科学; 民族大义, 尊老爱幼;
移风易俗, 保护环境; 孝老爱亲, 邻里和睦;
垃圾分类, 爱岗敬业; 乐于奉献, 见义勇为;
履职尽责, 热爱公益; 讲究卫生, 文明养宠;
尊师重教, 举止大方; 健康生活, 弘扬新风;
遵守秩序, 安全出行; 健康卫生, 弘扬新风。

沧州市文明办 宣