

贵州小伙在美国卖“三蹦子”走红 20多天卖出几十辆,赚的都是辛苦钱

“倒车请注意,倒车请注意……”不久前,一位远嫁美国的中国儿媳送给在美国小镇居住的公公一辆国产电动三轮车(俗称“三蹦子”),没想到,三轮车一开出去就“火”了。轻便的造型、实用的性能以及魔性的倒车提示音,吸引了众多美国街坊邻居好奇询问,相关短视频在海外平台收获大量点赞。

近日,敏锐捕捉到这一商机的中国贵州小伙骆豪,也开始在美国卖起了“三蹦子”,不到一个月就卖出了“小几十台”,“首日进账上万美金”的他也因此走红。记者对话骆豪,听他分享在海外的创业故事。

英国硕士毕业后 一直在寻找商机

今年25岁的骆豪是贵州省正安县人,他在上海对外经贸大学读大三时就曾作为交换生,前往美国学习了一个学期,专业就是市场营销。

大学毕业后,他在上海一家投资银行工作了一年,主要是为客户嫁接资源进行融资。

2022年8月,骆豪辞职去英国留学,攻读金融硕士,一年后顺利毕业。2023年6月,毕业前的几个月,骆豪边准备论文,边在欧洲旅游研学,先后去过德国、法国、奥地利、荷兰等10多个国家。

“在英国硕士毕业后,我一直在四处寻找商机。”骆豪说,今年春节前一个偶然的机会,他看到一位远嫁美国的中国儿媳送给美国公公一辆国产电动三轮车走红的新闻,觉得这里面蕴藏着商机,于是就想着从国内进货,看能否在美国打开市场。

“三蹦子”在国内司空见惯,但对于美国民众来说,比较新奇。骆豪说,他曾将照片发给美国朋友,他们都说从来没有见过这样的车,觉得这车新奇,外形拉风、小巧玲珑,而且价格不贵,所以很想尝试购买,这也给了他创业的动力。

首批进货几十辆

有了在美国卖“三蹦子”的想法,但骆豪却苦于没有资金。因为刚刚硕士毕业的他没有工作和收入来源,在花费数千元购买了去美国的机票后,囊中羞涩的他几乎身无分文。

好在之前在美国做交换生时,他结识的一位好朋友,目前正在纽约的一所著名大学深造。他于是投靠同学,共同住在校外租住的公寓内。

生活有了着落,没有资金进

货怎么办?骆豪想到了当年在上海投行工作期间,认识的一位志同道合的朋友。对方在国内工作了五六年,虽然工作不错,但觉得发展前途有限,也想到国外闯一番事业。提起创业卖“三蹦子”,两个95后年轻人一拍即合。因为资金仍有缺口,这个朋友于是又拉了国内的一个熟人加入,成立了三人初创团队。国内的这个朋友主要负责国内厂家采购,他们两个则在美国负责销售。

“第一批货进了小几十辆。”骆豪说,这批“三蹦子”从江苏通过陆运到达广东后,再走海运到达美国洛杉矶。

“当时进货时,手上并没有多少订单。”骆豪分析,其实这样做还是冒了很大的风险。后来,通过线上线下各种销售渠道,令人意想不到的,这批货20多天就卖完了。

目前,骆豪的销售区域主要集中在美国加州。他前期考察发现,这里的各种农场比较多,“三蹦子”相对要好卖一些,而且天气和国内三亚的天气差不多,三蹦子没有车篷,开起来也不会觉得冷。

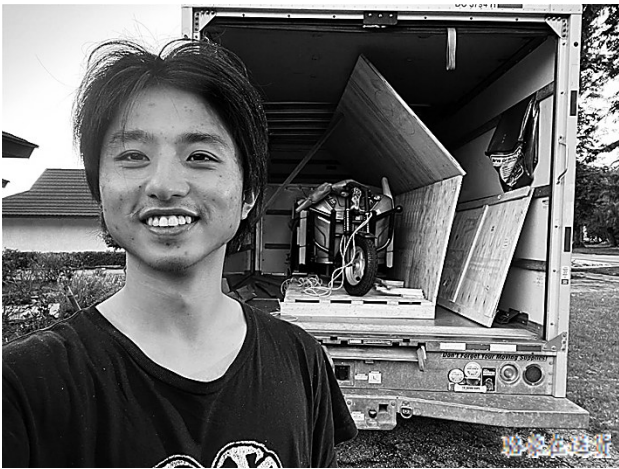
骆豪认为,“三蹦子”在性价比上占有很大的优势,因为在美国农场,一般都是用皮卡车运货,比三蹦子的价格高出了许多倍。

赚的是辛苦钱 利润和卖衣服差不多

因为在美国卖“三蹦子”,首日进账一万美元,骆豪一下子在社交平台上火了。但这也引起许多网友疑惑:在美国卖“三蹦子”有这么赚钱吗?一天就能有上万美金?

骆豪解释,日进账上万美金指的是销售的第一天,就卖出去了好几台“三蹦子”,不可能天天都有这个数。

骆豪给记者这样算了一笔账:在国内厂家进一辆“三蹦子”需要数千元,加上运输到美国的费用,一辆“三蹦子”的成本价在



美国客户试驾“三蹦子”

1万元人民币左右。这些还不包括租仓库的费用,平摊下来,一辆“三蹦子”一天得100多元的仓储费。

另外,送货上门也需要小型卡车。他自学了小型卡车的驾照,节约了昂贵的人力,但租车费用一天就需要500美金,在国内都可以买一辆“三蹦子”了。此外,因为刚创业起步,平时都是在外边吃住,生活成本很高。

谈到创业20多天的感觉,

骆豪说,其实创业的过程有时是非常艰难的,这背后付出了巨大努力。比如说,深夜送货 to 郊区农场,叉车坏了,只好人力搬运,忙到凌晨一两点上床,人都累瘫了;更令人崩溃的是,还遇到客户中途反悔的情况,有一次他开着卡车,快将“三蹦子”送到家门口了,客户突然发消息说不要了,消耗了大量的人力物力成本。

骆豪打了这样一个比喻:

“利润没有网友想得那么多,就和在国内卖其他产品比如衣服的利润差不多。”

下一步 准备完善售后服务

今年3月14日,《参考消息》刊发文章《中国“三蹦子”意外走红海外的启示》,文章说,其实不光是“三蹦子”等电动车在海外受热捧。有专家指出,随着国内消费市场升级和消费者需求多样化,国货品牌已经逐渐摆脱低端、廉价的形象。因此,在世界经济复苏缓慢、国际贸易疲软的背景下,性价比更高的中国制造能实现多维度突围,广泛受到海外市场青睐。

骆豪对此深表认同。他说,“三蹦子”适合各类农场短途运货,可以运输一吨左右的货物,跑大几十公里都没有问题,很实用,性价比高。有次有个客户购买了“三蹦子”后,特意放置在家门口,引起了许多邻居和过路人的围观。他们都觉得好奇,还有人当场表示“也想买一辆这样的三轮车”。

目前,骆豪和另外两个创业小伙伴正在复盘总结经验教训,看看现在的商业模式还存在哪些需要改进的地方。因为刚出售的都是新车,暂时还没有客户反馈车辆的质量问题。下一步,他们还准备完善售后服务体系。

这几天火了之后,骆豪收到了大量的网友留言,有的是谈合作,有的表示也想来美国卖“三蹦子”淘金。

“可能因为国货在海外受欢迎,大家都有一种民族自豪感在里面吧,我看到有的视频观看量有好几千万,我自己的一条回应都有700多万的观看量。大家都在说能够将国货卖到海外,为国争了光。”不过,骆豪提醒:创业艰难,对于没有资源和从商经验,也想来国外卖“三蹦子”淘金的网友,一定要三思而行。

据极目新闻

日本天皇的独生女没有皇位继承权 大学毕业后成为一名“打工人”

近日,日本天皇德仁的独生女爱子公主在顺利完成大学学业后,正式成为一名职场新人。

据报道,爱子入职日本红十字会。根据日本红十字会发布的招聘信息,全职合同工的工资约为16万日元(折合人民币约7656元)。日本媒体分析,爱子作为全职合同工,应该可以拿到与其他同事相同的工资待遇,不会有或高或低的特殊待遇。

据报道,爱子被分配到了日本红十字会“青少年与志愿者部门”,开始了自己的第一份工作。

当天,爱子一改往日的公主形象,与所有人入职第一天的日本

年轻人一样,她穿着“新职员西装”,也就是上下纯黑,不带任何装饰的基础款职业装,在自己的工作单位“日本红十字会”前问候等待的媒体。

日本红十字会的主页显示,全职正社员即有编制的终身职员岗位,给到应届生的工资为23万日元,全职合同工的工资约为16万日元,与普通日企的待遇相差无几。

据报道,爱子能在大学毕业后选择成为一名“打工人”,还有一个很重要的原因是:即使作为德仁天皇唯一的孩子,爱子并不在皇位继承候选人之列,原因是

日本现行的皇室典范规定,女性没有继承权,也不承认女性天皇。

据报道,爱子在报到结束后接受记者采访时称:自己既开心又有些紧张,早上出门时父母对我说“你要加油”,希望自己可以早日适应这份工作,发挥作用。

不少日本网友对职场新人——爱子公主送上祝福。

爱子公主此前曾回答了日本国民关心的结婚观,表示希望可以找一位在一起时可以让彼此微笑的伴侣,就像父母一样互相关心。

据上游新闻



爱子公主