

网上开店产品卖给世界500强中100多家 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/281/2021_2022__E7_BD_91_E4_B8_8A_E5_BC_80_E5_c123_281327.htm

5年前，人们谈及“网络创业”，评价最多的是泡沫！然而今天，一切都不同了。互联网的大规模普及，“触网”人群几何级数的上升，宽带技术带来的信息传输革命，一个新兴的创业群体正在全新的环境中脱颖而出。他们已经不是多年前，那些扮演“新技术传道者”角色有点高高在上的“海龟”创业者。平凡的家庭主妇和高学历的数码狂人，喜欢设计的“邻家美眉”和准备倒腾建材的“隔壁老张”，这些创业者都是凡俗不过的普通人。“任何一个怀揣商业梦想的普通人，只要掌握了网络销售这个工具，都可能发现他自己的创业机会，传统的资源和业务瓶颈可能在一夜间消失了。”雨崩文化咨询公司营销总监张晓丹说。草根创业的传奇陈记强的故事，听起来很像商业时代的一个“草根传奇”。很长时间，他的网上商店广州“艺品堂”只有自己一个员工，靠借来的4000元启动资金，竟然将产品卖给了世界500强企业中的100多家。他的产品不过是来自浙江义乌类似扇子之类的一些小商品。一个偶然的的机会，他帮助邻居老大妈做网站，人家投资了4000元用于购买网上空间和域名，陈顺手把义乌朋友的产品也放在了网上。2003年非典期间，他在各类网站和论坛里发帖子，作为精致礼品的扇子，竟然卖出了200万元的销售额！之后，陈记强的网上生意一发而不可收。一家法国公司，一次就从陈的网店采购了100万元的礼品。据他保守估计，今年的销售额会突破1000万元。“新锐网商”傅小攀的网络经营风格，则不

完全是专注了。她强调的是，把商业和艺术结合起来。这个网店掌柜，今年年初才在网上开设了自己的“DIY巧克力专营店”，半年以后的月营业额就超过了两万元。毕业于北京电影学院美术系的傅小攀，一向被朋友们称为“先锋风向标”，而这一次却“玩大了”。她自己设计了店标、签名和风格前卫的店面装饰，还从巧克力世界顶级品牌比利时的Leonidas公司拿到了网络销售权。她的创业激情就来自今年的情人节，开张前几天，她竟然一下收到了几十份订单。“全世界一半的巧克力是在情人节那天销售的。”她说。下一步，傅小攀将研发自己的巧克力品牌。她在博客中写道：“网络让我华丽转身，从消费者到销售者、从雇员到雇主，从电影学院MM到一名新锐网商，我的理想也由从成为艺术家变成了企业家。”

被抹平的世界因“触网”而重新发现商业机会的案例不胜枚举。“今天，电子商务已经成了传统市场领域以外的‘好望角’航路。”张晓丹认为，每一个常规市场，都有孪生的网络虚拟市场存在，信息通过技术手段实现自由流动与共享后，贸易垄断被打破，市场的疆界正在消失，商业门槛的相对高度降低了，甚至触手可及。事实上，网络技术的普及对传统商业路径的改变和冲击，还有更深层面的影响。美国股市的高科技泡沫破灭5年之后，《纽约时报》专栏作家托马斯弗里德曼再次将网络带来的信息革命提升到新的高度。他2005年出版的新书《世界是平的》，在商业界引发了剧烈的震动。他发现，一个几乎一切都将数字化、虚拟化和自动化的新时代来临了。随着互联网在全球的普及和发展，全世界的货物和服务贸易体系发生了革命性变化从一个高低层级分明的世界变成了一个层次扁平的世界，以前处

于低端位置的个体（个人和中小企业）将获得空前的向处于更高层级的大公司竞争的能力，同时这种竞争会扩展至世界的各个角落地理位置的因素将被消除，或者作用变小。IBM大中华地区CEO周伟认为，“世界是平的”这种理念，的确正在颠覆传统的商业规则。他说，在平坦的世界中，中国企业尤其是创新型企业将会面临前所未有的机遇，在世界的经济舞台与发达国家的高手同台竞技。企业无论规模大小，“小虾米”都有机会与“大鲸鱼”平起平坐。这时，与以前提倡的企业“做大做强”的目标不同，企业如何能够快速实现多方面的创新才是关键。梦想改变现实 一年前，在北京创办“六人行”网站的周磊，如今每天都看着数千名会员，在京城各个角落里约会和组织各种活动。这家致力于打造中国“平民社交”的网站，已经有了数万名会员。他们不仅在线上交流，还进行大量的线下活动，最热门的就是吃鸡翅和打羽毛球了。“为什么不能在网上提供一个像星巴克一样的地方？”一个简单的愿望，促使周磊开始了创业生涯。看到网站上热火朝天的交流气氛，他似乎体会到一种作为“第一推动者”的自豪和成就感。可以说，“六人行”网站是在Web2.0时代众多新生代网络公司中有代表性的。如果说以前的网络就像“燕窝”，人们仅仅是偶尔才吃一次，那么今天的网络早就是“白米饭”了每天都要吃。在周磊看来，抓住人们的日常需求，就是抓住了永恒需求，商业机会一定是蕴涵在这种持久的需求中的。周磊把自己定位成新兴商业人群中的“草根派”没有显赫的出身，没有名牌大学学历，没有留学背景，但在行业“潜水”多年，深知真正的受众需求，并且敢于冒险。他说：“创业就像一个寻宝的冒险之旅，

在梦想召唤的过程中，你改变了现实。” 在一个被网络改变的“扁平化”世界里，每个人都可以梦想自己的商业传奇。不过，挑战同样巨大。根据雨崩文化咨询公司发布的报告，网络技术的发展和市场的成熟，同样使企业进入“量化繁殖”的时代，如何保证自己能脱颖而出而不致被集体的噪音所吞没，关键就在于谁最先看穿游戏规则的改变、谁最会通过创新的商业思维来运用新科技、谁最快找到价值链上的独特位置、谁最能与世界各端的工作伙伴火速联手，谁能做到这些，谁就是赢家。“如果一个人挑战拳王，你说他压力大吗？”周磊说，我们还年轻，失败了还有机会，而成功了，就是新一代拳王。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com