

浙80後 創社交電商新玩法

「買手」引導購物 備受女性青睞



香港文匯報訊(記者 俞晝 杭州報道)以女裝經營為主的內地電商蘑菇街,移動端月活躍量超6,000萬用戶,每天數千萬的交易額中有80%以上在移動端完成。2010年2月創業至今,80後CEO陳琪帶領他的團隊將「蘑菇街」從消費者社區、導購網站,再推進到獨立的電商平台。在他看來,社會化電商時代即將來臨,他將「社交」與「電商」以創新的商業模式和產品形態進行重新結合,這是一種與阿里巴巴截然不同的電商玩法。

1981年出生的陳琪,從浙江大學計算機系畢業後,應聘進淘寶擔任產品設計師。在淘寶工作期間,陳琪的妻子建了一個討論國貨的網站,網站每天有六七萬人次的訪問量,於是,夫妻倆開始想對網站做一些商業化的調整。當時淘寶網還無法跟蹤淘客的成交情況,而陳琪通過技術手段把社區的用戶資源和電商資源結合了起來。

初建導購模式 遇糾紛難解決

「看到導購這個創業方向後,我非常激動,到了不馬上動手就夜不能寐的程度。所以從產生想法到離開淘寶,只用了一兩周的時間。」陳琪賣掉了一套杭州的房子,放棄了價值1,000多萬元(人民幣,下同)的淘寶期權,與大學同窗好友魏一搏合夥創業。

2011年,消費者社區「蘑菇街」成立,幾個月後,又增加了導購的功能。每天都有幾十萬的女性來這裡討論時尚,分享購物經驗,並給出讀者感興趣商品的鏈接,為大家推薦服飾、化妝品和各種配飾。到了2013年初,蘑菇街每天訪問量近400萬,頁面瀏覽量近兩億,僅從淘寶平台拿到的每日佣金超過50萬元。

然而,由於用戶是從蘑菇街登錄然後點開鏈接去購物,一旦商品出現問題,就會找蘑菇街進行投訴。但蘑菇街向淘寶和商家反饋,卻得不到更深層的數據。在商家和用戶的空隙中,蘑菇街沒有任何發言權。

「說實話,把公司命運掌握在別的公司手中,這種感覺並不

好。」陳琪說。2012年淘寶開始收緊接口,2013年正式禁止蘑菇街使用支付寶進行支付,後期還通過技術手段使蘑菇街的產品無法直接鏈接到淘寶商家。在實施了一系列行動後,阿里巴巴找到陳琪,並打算以2億美元收購蘑菇街,被他乾脆地拒絕了。

「達人」樹品牌 贏粉絲關注

在遭淘寶全面封殺三個月後,蘑菇街迅速轉型成為針對女性時尚和服飾的垂直電商,從原來純粹的消費推薦,轉型成為「買手」選款加網店售貨的複合形態。平台上線首月的成交額達到1.2億元。去年「雙十一」,蘑菇街首度以電商身份參加,完成4.26億元的交易額,超過了做導購網站時的最好成績。

與淘寶、京東、一號店等平台不同的地方,就是蘑菇街的首頁不是商品牆,而是由關注者所發的圖片與商品共同組成的信息流。「簡單來說,就是新浪微博與淘寶的混合體,大家每天上來看看可能並不一定是為了買什麼東西,而是為了社交,看看我喜歡的達人又發佈了什麼。」

拍照和發佈按鈕被放置在網頁中間最醒目的位置,提供人人當店主的最簡易途徑。與一般電商平台開店需要投放廣告、買流量的宣傳方式不同,在蘑菇街每個人都可以建立自己的品牌。陳琪解釋說,有技能的「達人」或者「買手」可以在蘑菇街上發佈更新自己搭配的服裝,使用的化妝品,贏得粉絲關注並形成交易。



蘑菇街線下買手街吸引上萬人流。本報浙江傳真

創業環境漸好 普通人有機會

說起創業這件事,陳琪說得很簡單:「我不是官二代,也不是富二代。畢業後我自己找工作,工作幾年後,我又把自己所有的積蓄都投到創業中。我們這樣普通背景的人到今天能實現夢想,你能說這不是一個創業的好時代麼?」陳琪還說,現在內地的投資環境越來越好,投資人也更開放,對失敗的容忍度也更高。

「創業者可以無障礙地拿到大量融資,無論是浙商的或者是國外的資本。有理想有抱負的年輕人也越

用戶七成「九零後」 少品牌「迷信」

假貨是電商普遍遭遇的問題。對此,陳琪說,蘑菇街基本沒有假貨。蘑菇街針對的用戶比淘寶的更年輕,超過70%是90後,她們最在乎款式,其次在乎性價比,第三才是品牌,她們相信靠自己的穿搭更能展現自己,而不是依賴大牌。

「所以我平台上的商品,你可以理解為兩種商品,一種是來自工廠或者四季青服裝批發市場的無品牌商品,僅靠買手搭配出個性效果。

來越多,他們不在乎一個月只賺很少的錢,願意實現自我價值出來闖一把,你也輕易地找到跟你志同道合的團隊,這是件很幸福的事。」

如今,陳琪包下了杭州西湖區古墩路的一幢大樓,600多名員工裡只有他有一間透明的辦公室,大家的工作、生活和思想都可以交融在一起。「每天都能進行思想的碰撞,一旦有新的點,可以立刻去執行和實踐,每天都處在一個很high的狀態中。」

第二種就是設計師或者買手的個人品牌。你看歐洲很多好的服裝品牌,就是設計師或者買手的名字,比如Vera Wang、Alexander McQueen、Marc Jacobs等。」

陳琪理想地認為,從長遠趨勢來看,蘑菇街能幫助服裝回歸到本質,回歸到設計師、買手、個人品牌上,回歸到個性、搭配上,而不是什麼大生產,像「淘寶爆款」一款賣上幾十萬件的。

近800僑胞慶香港惠州僑友聯合會成立 喜惠屬愛國愛港隊伍再添新力量

王榮寶 黎寶忠 何平 譚耀宗 楊釗 陳訓廷 楊燦培 鍾一爾 黃少康 楊鵬飛等主禮



黃木洋致歡迎辭 譚耀宗致辭 鍾一爾致辭 王榮寶致辭 陳訓廷致辭 陳克勤分享感受

「香港惠州僑友聯合會成立暨第一屆理事會就職典禮」於5月30日假九龍灣國際展覽中心隆重舉行。近800位僑友鄉親和內地及港澳政商界知名人士,聚首一堂,共同慶祝這一重要時刻。

當晚出席的主要領導及嘉賓包括:中華全國歸國華僑聯合會副主席、廣東省僑聯主席王榮寶,中聯辦社團聯絡部副部長黎寶忠,中聯辦新界工作部部長高毅助理何平,全國政協委員、立法會議員譚耀宗,全國政協委員、香港中華總商會會長楊釗,惠州市委副書記、市政協主席陳訓廷,惠州市委常委、統戰部部長楊燦培,副部長陳濂城,惠州仲愷高新技術產業開發區區委書記鍾一爾,區委副書記、區管委會主任楊鵬飛,惠州市僑聯主席劉雲,立法會議員,惠州社團副主席陳克勤,全國政協委員、惠州社團常務副主席簡松年,河北省政協常委、中國外商投資企業協會副會長楊勳,廣東省政協委員、惠州社團執行主席黃少康,香港惠州僑友聯合會創會會長黃木洋,總監林長泉代表林啟源,惠州社團常務副會長楊鑫,副主席陳潤興、魏仁康、王劍輝、朱浴龍、葉吉江。

黃木洋致歡迎辭時表示,僑友會秉承「愛國、愛港、愛鄉」宗旨,擁護「一國兩制」和基本法。在香港註冊成立半年以來已有700多名會員,並得到了惠州市政府、市委統戰部、市僑聯、仲愷高新區委的悉心指導和支持。僑友會將進一步擴大和團結旅港僑友,鞏固和壯大惠州籍社團規模,致力香港僑友與家鄉的溝通交流。

身兼僑友會永遠榮譽會長的譚耀宗讚揚惠州鄉親在香

港的組織工作做得很好。他指出香港當前面臨達致普選行政長官的目標,讓香港的發展更加繁榮穩定,並呼籲僑胞們團結一致,積極支持香港特區政府2017政改方案。

鍾一爾致辭時表示,僑友會廣泛團結及凝聚香港僑友和各界人士,積極傳承互助的僑友精神。此外,僑友會在致力維護香港繁榮穩定的同時,亦積極為促進仲愷高新區與香港的交流合作作出巨大貢獻。他衷心希望僑友會能發揮橋樑作用,促進社會繁榮,為建設香港多出一分力,共建美好未來。

王榮寶寄語香港惠州的僑友們能夠抓住機遇,充分發揮「僑」的海外資源的獨特優勢,主動適應經濟發展的新常態。她期望僑友們繼承和發揚愛國愛鄉,奮發有為的「僑」的精神,源源不斷地轉化為回報家鄉,努力為祖國和家鄉的繁榮昌盛做貢獻。

陳訓廷指出,惠州毗鄰香港,香港與惠州共飲一江水,親如一家人。在紫荊花開之際,見證一個「愛國、愛港、愛鄉」的新團體成立。他期望僑友會的成立能提供守望相助的平台,廣泛團結僑胞,並發揮僑友優勢,達到交流合作共贏,維護香港穩定作貢獻。

在宴會一片熱鬧的氣氛中,陳克勤議員上台分享感受,他表示身為惠州市政協委員,出席惠州活動時倍感



「香港惠州僑友聯合會成立暨第一屆理事會就職典禮」眾主要嘉賓到場恭賀。

親切,感覺像回到家鄉。他指僑友會的成立,除團結了惠州眾多的鄉親僑友外,也是為惠州社團總會的壯大行前一大步。

當晚多位熱心人士向僑友會贊助會務經費,以支持該會之成立及會務發展,當中僑友會永遠榮譽會長楊釗贊助港幣一百萬元,僑友會總監林長泉、榮譽會長黃少康分別贊助港幣五十萬元;惠州社團常務副會長楊鑫,榮譽會長魏仁康、王劍輝、朱浴龍及黃建明分別贊助港幣二十萬元,當晚總共獲贊助港幣三百萬元。



永遠榮譽會長楊釗贊助港幣一百萬元予僑友會。



王榮寶(中)頒發永遠榮譽會長牌匾予楊釗(左)、譚耀宗(右)。



陳訓廷(左二)頒發榮譽會長牌匾予簡松年(左一)、黃少康(右二)、楊勳(右一)。



楊燦培(右二)頒發榮譽會長牌匾予陳潤興(左一)、王劍輝(左二)、魏仁康(右一)。



黎寶忠(中)頒發榮譽會長牌匾予黃光記(左)、王玉珍(右)。



前排左起:林啟源、楊鵬飛、何平、楊燦培、楊勳、譚耀宗、黎寶忠、鍾一爾、黃少康進行亮燈儀式。



左起:林啟源、陳濂城、黃木洋、楊釗、黃少康、魏仁康到場恭賀僑友會成立。



徐頌、廖國強到場恭賀僑友會成立。

鍾一爾、黃木洋、楊鵬飛、何平(中)頒發榮譽會長牌匾予黃光記(左)、王玉珍(右)。