

# 大三学生“屌丝逆袭” 开网店月均入账 60 万

□ 晚报记者 鲁超 实习生 朱思怡

商丘小伙汪松涛大学里成功创业,《人民日报》上传递基层正能量

## 贫寒农家娃 为改变家境有了从商兴趣

汪松涛是商丘市睢县湖庄镇人,家里兄弟三人,他排行老二。家里的经济来源主要靠父亲在外打工,日子过得比较拮据。兄弟三人想通过自己的努力改善家庭状况,于是都早早开始努力来减轻家里的负担。汪松涛说,哥哥学习成绩很好,在他的影响下自己学习也非常用功,可是成绩一直比较一般,但自己自幼就对经商非常感兴趣。河南的高考竞争非常激烈,认为自己学习成绩一般的汪松涛没有把考上一所好的大学当成是未来的出路。

汪松涛说:“我就是喜欢在外面跑,喜欢做生意。小的时候家里紧张,那时我学习又不行,所以一直想着放弃学业,出去挣钱。”

那时候的汪松涛认为上完高中就足够了,他等不及,想快点开始自己的事业。那时的他并没有具体的目标和方向,只是一心想去外面,去开创自己的事业。但家里人还是希望他多学习,而汪松涛也知道知识非常重要。于是就在合理安排好学习时间的同时,利用寒暑假等空闲时间做点“小生意”。

说到汪松涛曾经做过的“小生意”,记者不禁钦佩起他来。在假期里,他卖过早点,到建筑工地打过工,到温州推销过两个月的美发用品,还从外地低价批发一些小商品再加点价卖出去。

汪松涛说这些可能都称不上是做生意,但在这个过程中他感受到一种快乐和成就感。2010年汪松涛高考结束后要填报志愿,他告诉还在海南大学读书的哥哥,想上一所可以创业的大学。在哥哥的建议下,汪松涛报考了以创业为特色的义乌工商学院。

## 大学校园里 开办网店一年赚了七八万

2010年9月,汪松涛独自背着双肩包走出义乌火车站,到义乌工商学院报到。用假期里打工挣来的钱交了学费后,他兜里只剩下100元。

汪松涛并不知道未来还有多少困难等着他,但是他对创业的梦想非常坚定。当时义乌工商学院开办了电子商务创业班,鼓励学生通过开网店来创业。创业活动的项目成果经认定后,可以替代专业课程的学习并获相应学分。学校里人人开网店的氛围激活了汪松涛身上的每一个细胞,他决定一展身手。

可是第一次上课使用电脑时,他不会开机,不会打字,更不懂什么叫“淘宝网”。他发现自己就是一个地地道道的“土孩子”,但是汪松涛并没有把这些当成困难,他从零开始学习:向同学借相机拍照、借电脑上网,磕磕绊绊地开了第一家淘宝店。

“什么都不懂,只能边学边做。”无论是网络交易规则,还是美工课程,汪松涛都如饥似渴地学习。

刚开始创业的时候,汪松涛卖过化妆品,批发过鞋,最终是一款保暖内衣让生意有了起色,从一两套到五六套,乃至上百套。网店的生意越来越好,但汪松涛的压力也越来越大。尽管每天扛着装满衣服的麻袋挤公交车,肩膀勒得生疼,可他觉得特别有奔头。这个吃苦耐劳的豫东农家小伙子,身上仿佛有着用不完的精力和冲劲。他把时间和精力全都投入到了网店上。

第二年,汪松涛又代理了扩音器,这款产品销售得异常红火,短短几个月,销售额就破了百万元大关。

外人往往只看到了他网店红火的生意,却不知道他为之付出的心血。汪松涛每天坚持做到同类卖家中最后一个下线。因为学校里的寝室晚上10点半就要熄灯,他就偷偷躲在仓库里接单。

“年终一结算,赚了七八万。”这是汪松涛真正通过网店挖到的第一桶金。有商业头脑的他意识到,销售额和利润之间有巨大落差,必须创造出自己的品牌,才能赚更多的钱。



自1月14日起,《人民日报》开办《100个人的中国梦·传递基层正能量》栏目。该栏目首期报道的就是一名前往义乌闯荡的小伙子汪松涛。大三在校生的他刚入学时还是一个不会打字,更不懂什么叫网店的“土孩子”。两年间,从需要打工挣学费,到拥有一家自创品牌公司,汪松涛的网店梦越做越大。从身无分文的普通大学生到义乌一家月销售额60余万元的自主品牌公司老板,这是从小就“爱闯世界”的24岁商丘小伙汪松涛在2012年完成的蜕变。

《人民日报》的评语是“个人的梦想,是时代的底色。拥有梦想并为之不断努力,相信双手能改变命运,永远都令人敬佩”。



照片由汪松涛提供。

## 借钱创品牌 坚持到底让梦想照进现实

2011年年底,汪松涛果断结束了“量大利薄”的扩音器生意,雄心勃勃筹备进驻淘宝商城。整整一个月,他把网上所有关于淘宝商城的视频和文章看了三四遍,摸索经营思路和运作模式。

“最难的是资金。”想进驻淘宝商城,当时需要交纳16万元的保证金和服务费。这笔钱几乎掏空了他所有的积蓄。但他没想到的是,16万元交出去后,还要承担注册公司、申请商标、配会计、雇模特等一连串的费用。这些方面的投入加在一起,将成本投入提高到了30万元。为了支持他的事业,父母把粮食都卖了,哥哥拿出了筹备婚礼的钱……但这些钱还是不够,汪松涛的创业面临巨大的困难。

由于没有可以进行抵押的不动产,所有的银行都不给他提供贷款。无奈之下,汪松涛只好一个个地找同学、老乡借钱,并且所有能想到的人他都开口了,而他担保的只有一句承诺:“我能还上!”

这个来自豫东的小伙子,用自己的真诚感动了许多人。终于,他借到了需要的资金。2012年5月,汪松涛的商城旗舰店顺利开张,主营女装。

但是,一个20出头的男孩对女装并没有太多的认识。他跟着别人选择了格子衬衣,殊不知市场早已被人占据,一连10多天没有一单生意。不久,5个合伙人走了3个,只剩下他和哥哥还在坚持。

“我不准款式,但我会分析数据。”汪松涛的偏执上来了,他每天坐在电脑前研究淘宝众多网店的销售数据,直到深夜,渐渐地,他找到了方向:裤子的销售额全年排名靠前,而春秋两季的销售冠军则是开衫。他还发现低端商品容易引发价格战,决定将客户群定位在白领女性,价位定在100元—200元。

接着,汪松涛搜集了10多家工厂的名片,挨个打电话,终于找到一家愿意为他进行代工生产的工厂。但他却没有钱给工厂交押金,于是他找工厂负责人协商,希望厂家可以先拿货后给钱。开始厂家负责人不同意,认为风险太大,可是汪松涛并不气馁:“一次不同意就去第二次,不行就去第三次,直到和他们很熟了,让他们觉得不会赔就可以了。”最终厂家负责人被他的诚意与努力所感动,同意他可以“先货后款”。而他的承诺仍然只有一句:“我一定可以还给你们。”

回忆起那段时间的经历,汪松涛说他自己也不知道是怎么熬过来的。但作为豫东农村出来的孩子,他从不害怕吃苦受累。现在汪松涛的生意慢慢上了轨道,他的“雾格”品牌女装在义乌也渐渐有了名气。目前,公司月均销售额在60万元左右,但汪松涛并没有满足,他已经开始准备发展自己的代理商。

汪松涛的生意越做越大,因为缺少人手,他的家人也在2012年陆续到义乌帮他打理生意。汪松涛还带动许多家乡亲友到义乌发展服装生意,帮助他们脱贫致富。

汪松涛说等再过两年他准备把公司迁回郑州,毕竟河南才是自己的老家。

面对记者的采访,汪松涛非常谦虚,一直说自己的经历其实很普通,只是他比别人更努力而已。汪松涛说他的梦想是将自己的“雾格”品牌打造成全国知名的服装品牌。这个来自商丘市睢县湖庄镇的普通农家小伙子,在大学的校园里,用自己的勤劳与智慧,在最基层拼搏奋斗,一步一步朝着梦想前行。



在这里,你读懂商丘  
在这里,你洞悉世相  
在这里,你明辨是非  
在这里,你收获感动