



# “菜鸟”亦有鸿鹄之志

——阿里菜鸟董事长章明剑的奋斗之路

□全媒体记者 项 鳌 文/摄

最近这段时间，阿里菜鸟电商股份有限公司董事长章明剑有点忙，除了日常的企业管理外，他还要对公司的整个“门面”工程进行监工，门口的道路改造是否合规，外墙、内墙的墙绘要怎么做，事无巨细。同时，他还要启动“头脑风暴”，考虑如何让企业文化在公司内体现，如何布局党建活动室等。

章明剑是路桥区电子商务协会会长，是较早接触电商的一批人之一。从事电商十年来，经历过在顺境中下滑，也在逆境中重新崛起。而章明剑之所以能够抓住时代发展脉络，不被打败，这跟他敏锐的商业嗅觉，以及路桥人敢闯善为的精神是分不开的。



## 机遇是留给有准备的人

2003年，时值22岁的章明剑从区农林局离职。当时，他在农林局作为编外人员身份工作了一年，年薪2万多元。这笔并不丰厚的收入无形中激发血气方刚的章明剑出去闯荡的念头，正好他的一个亲戚生产保暖内衣，他可以趁机考察外地的市场。于是，他怀揣3000多元，从宁波开始坐火车，跑了大半个中国。

为了节省开支，这一路，章明剑吃得简单，晚上要么睡在火车上，要么就睡在同学的宿舍。还别说，在章明剑从北京坐了11个小时的绿皮火车到达太原时，还真被他找到了一个门面，打算租下来，把保暖内衣拿过来销售。不过最后在父母的反对下，他还是回到了路桥。

之后，章明剑从父母那拿了2万元在商城租了房子，开始销售保暖内衣。第一年，他就赚到了自己的第一桶金——5万元。到了第二年，尝到了甜头的章明剑

更加放开胆子去做，此时中国日用品商城正好开始新一轮的店铺招投标，他就向姐姐借了21万元，交了整整三年的房租。凭着卖保暖内衣，到2008年，章明剑已经赚了个盆满钵满。期间，一个曾经把产品送到章明剑店里做代销的温州客户表示，希望和他一起在温州办厂，自己生产产品。于是，章明剑投入45万元，拥有了自己的加工厂。

而章明剑真正接触电商领域是在2009年。当时，政府为了扶持电商产业的发展，鼓励企业进驻阿里巴巴平台，给予2000多元的政策补贴，也就是说，原本入驻阿里巴巴需要4000多元，现在企业只需支付1680元就够了。章明剑觉得政府释放出的这个红利值得一试，哪怕在父辈的眼中，网络上都是骗子，极力反对他在网上营销，但他仍然坚持。就此，章明剑在阿里巴巴平台开始售卖保暖内衣。



## 电商打开了新世界大门

网店的生意一直红火，一开始，章明剑并未把网络销售当一回事，也没有预测到互联网发展可以这么快，电商产业可以这么迅速地火起来。网店开张两个月后的第一单生意，打开了章明剑的新世界大门，他惊奇于网络销售竟然可以卖到这么远的地方。

第一个订单来自黑龙江的齐齐哈尔，当年没有第三方支付平台，没有支付宝，没有机打订单，一切都是手工。卖家在自己的店铺里留下手机，买家通过拨打电话下单，然后卖家提供银行账号给买家，待买家付款后就发货。章明剑还清晰地记得，这一单，他卖了三套保暖内衣，赚了几十元钱。第二单来自新疆，这位买家一开始购买了五套，后来又陆陆续续地买了十几套。接下来，他的保暖内衣还卖到了内蒙古、甘肃等地。

章明剑开始思考，实体店面对的客户主要来自台州地区，而电商面对的是全国的客户，这个产业有前途！

2012年，随着电商产业的发展，线下生意已大不如前，也正在此时，一个偶然的机会，章明剑带着自家产品见到了南极人老总。当时，章明剑穿着短裤和洞洞鞋就去了，进到对方公司时心里也没多大底气，有些放不开，毕竟人家是全国知名品牌。南极人老总却跟他说：“三年后，我会让你大摇大摆地走出我的公司，一年可以让你赚1000万元。”当下，在章明剑听来有些“天方夜谭”。然而，在他和南极人合作后的第一年，营业额就翻了三番，利润以百万元来计。



## 在逆境中窥见契机

还没高兴多长时间，章明剑就栽了个大跟头。2013年，天猫商城逐渐崛起，商家们开始打起了“价格战”，最多的时候，仅一天时间就亏了几十万元。在这场“战争”中，章明剑和三个合伙人亏了很大一笔。虽然不能用倾家荡产来形容，但这一次无疑是一个大大的挫伤。

那段时间，章明剑夜晚无法安眠，因此，他跑到了温州洞头，让自己冷静几天，反思反思。就在这个过程中，他似乎找到了一盏明灯：“只做保暖内衣季节性强，黄金时间销量只集中在几个月，既然都是做内衣，为什么不去尝试做内裤呢？一年四季都可以卖！”

回到路桥后，章明剑立即着手购买制作内裤的机器，一开始并不是那么顺利。机器买来了，但却没人会做，哪怕送工人去广东那边学习技术，可依然没有学会。后来，章明剑“挖”了技工过来，终于解决了这个问题。于是，内裤开始顺利投产。现在，在企业的厂房内，一层用来打样、裁剪，二层用来生产，三层用来包装。整个生产车间一两百人齐刷刷地坐成一排排，专注地踩着“洋车”，一条条内裤、一件件内衣就此“诞生”，企业年产量已挤进全国行业内前十。

章明剑不仅让自己的企业得到了发展壮大，同时也帮助大学应届毕业生或其他一些有意愿开网店的人进行创业，成为他的客户。在他的扶持与带领下，基本上一年都能赚几十万元，其中最成功的一个客户，现在一年的营业额达到了七八千万元。

现如今，阿里菜鸟已是一家集设计研发、生产制造、电子商务品牌运营、终端销售于一体的电商企业，主要产品为内衣，已与南极人、波司登、猫人、北极绒、对对熊、恒源祥等客户建立了多种业务合作关系。