



“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 懿 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。从事电商十来年,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。



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。

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。

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不强,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,一层用来生产,一层用来包装。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七八十万元。

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。