

乐活·讲述

“我的老板是自己”之

宜阳小伙儿的甜蜜事业

□记者 张丽娜

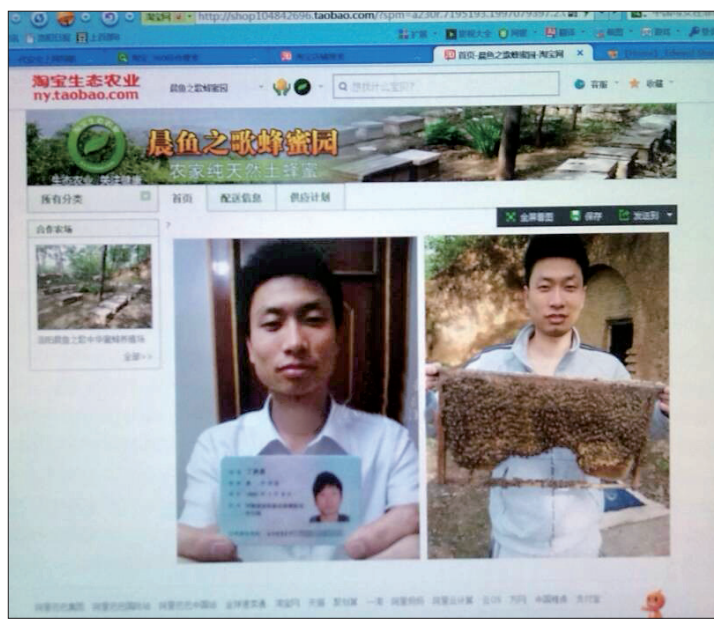
2014年5月20日是一个好日子——“爱你一世，我爱你”。24岁的宜阳小伙儿丁庚晨拉着女友张瑜的手，去民政局领了结婚证。相恋多年终成正果，丁庚晨笑得眼睛眯成了一条线。

中午吃罢“庆功饭”，他们就直奔位于九都路与七一路交叉口附近的爱巢，倒不是忙着亲热，而是惦记着下午的活儿。



丁庚晨观察蜂箱

(该图片由被采访人提供)



丁庚晨的网店主页

张丽娜 摄

1 领证当天，依然不歇，赶紧发货

房子是他们在许久前租的，客厅光线昏暗，陈设很旧，但是收拾得很整洁。小两口一进门，就利索地打开了电脑。

“数数有多少人下单，赶紧打包发快递，别误了时间！”新媳妇儿说。新郎官儿起身跑到客厅。让我们把镜头对准他，跟着去那屋里看看吧：几平方米的空间，堆满了纸箱、泡沫塑料盒，地面上整齐地码放着一排排小玻璃瓶，瓶里灌满了琥珀色的液体——啊，那是蜂蜜，色泽明亮的土蜂蜜！

丁庚晨小心翼翼地装着土蜂蜜的玻璃瓶装进泡沫塑料盒中，再装进纸箱，然后写上邮寄地址，等待快递员上门取件。

您大概已经看出来，这里不但是小两口的爱巢，也是网上商店的仓库。店主自然是丁庚晨，唯一的店伙计兼网上客服是他媳妇儿张瑜。

从去年开业至今，这个名叫“晨鱼之歌”的淘宝蜂蜜店，已累积了四钻声誉，这个业绩在淘宝商圈儿实属傲人。“每天都有四五千家淘宝新店开张，也有数不清的淘宝老店关门，竞争太激烈了，蜂蜜店能有这样的成绩，我们很知足。”丁庚晨说，他是真正的白手起家。在开网店时，他的启动资金不到5000元，还是刷张瑜的信用卡凑的。旺季他们每个月能赚七八千元，这收入虽比不上日进斗金的大老板，却比两个人以前打工强太多。

2 初入社会，摸爬滚打，寻找生路

在高中毕业后，丁庚晨到洛阳某技校学了一些电工技能，就跑到苏州打工去了。他在工厂推车床，从早上8点干到晚上8点，管住不管吃，每月能挣1000多元。这种工作强度，久了让人受不了。

2008年，丁庚晨回了洛阳。丁庚晨天天玩儿游戏，废寝忘食，昏天黑地。别以为他是逃避现实，其实他那是为了挣钱。丁庚晨是超级游戏玩家，技术纯熟，游戏装备升级迅速。他将自己的装备高价出售给那些菜鸟玩家，每个月能挣2000多元。

尽管如此，丁庚晨还是觉得此非长久之计。总不能打一辈子游戏吧？关键是物价飞涨，他打游戏挣的那点儿钱不够用。

2012年，丁庚晨的父亲不幸去世。“我妈只是普通农妇，没有经济来源，我妹还在上高中，我还要攒钱娶张瑜……”千斤重担，瞬间落在丁庚晨的肩膀上。他没有闲工夫埋怨老天不公，必须尽快找到一条新的生路。

“我性格内向，本不爱与人打交道，可是没了父亲，我得锻炼自己，就应聘到一家网络公司跑业务。”丁庚晨强迫自己快速成熟，可是给人打工终究收入有限。自己当老板？开实体店，如果没有几万元，连店面都租不下来。丁庚晨没钱，决定开一家网店。开网店只需要一台电脑和一点儿进货的钱。他有电脑，张瑜有信用卡——刷卡进点儿便宜货足够了。

3 要开网店，得有好货，得会包装

丁庚晨认为：开网店，卖什么不重要，关键得保证货源充足、稳定。

经朋友介绍，丁庚晨认识了一名孟津蜂农。他随蜂农去参观蜂场，只见百花谷中绿树繁花，幽香沁人，忙碌的小蜜蜂在阳光下飞来飞去，采花酿蜜，一派田园风情。

蜂农告诉丁庚晨，此处专产土蜂蜜。“国内的蜜蜂分两种：土蜂——本土中华蜂，还有意大利蜂。意大利蜂酿的是槐花蜜、枣花蜜等；土蜂酿百花蜜，也叫杂花蜜，产量少，可是营养价值更高，口感更好。”丁庚晨尝了尝土蜂蜜，果然纯正。他寻思着卖蜂蜜成本不高，本地货源可靠稳定，于是果断拍板，与蜂农一对一定向合

作，专卖土蜂蜜。

网店面向全国各地，邮寄蜂蜜不容易。起初，丁庚晨尝试用塑料瓶盛蜂蜜，可是市场调查结果显示，顾客嫌塑料瓶不环保，更喜欢玻璃瓶。

玻璃瓶易碎啊！丁庚晨试了一下：将玻璃瓶用塑料气垫垫裹起来塞进纸箱，掷到地上，打开纸箱一看，玻璃瓶碎了。

这可不行！他赶紧上网查找，找到了郑州一家专门生产泡沫塑料盒的厂家。他把玻璃瓶用细丝缝合地装进泡沫塑料盒里，再装箱，摔也摔不坏。虽然这样会增加成本，但相比货物碎了顾客索赔，真是花小钱省大钱。

4 初来乍到，咱不挣利，咱“攒人品”

网店那么多，怎么才能让顾客注意到不起眼的新店？丁庚晨有办法。

“我在淘宝论坛发帖宣传蜂蜜店，1斤装，每瓶40元，包邮，而且买三送一，马上就有洛阳老乡进店支持了。”开业第一天，就有生意上门，丁庚晨自认运气好。

然而要招徕回头客，只靠运气不行。丁庚晨将他在蜂场的照片全部张贴到网店醒目位置，保证土蜂蜜来源可靠、质量可信。有一个顾客在付款后说，他要拿蜂蜜去做质量检测，如果不是纯蜂蜜，跟掌柜的没完。丁庚晨说，随便检测，不怕。结果顾客检测完毕，彻底放心，成了忠实的回头客。

因为物美价廉，蜂蜜店扶摇直上，好评如潮。张瑜辞了职，和丁庚晨一起创业。

“网民偏好晚上网购，所以我们每天都忙到半夜才睡。”丁庚晨说，“开网店相对自由，时间可以自主安排。手机上挂着淘宝客户端，人不用老守在电脑前，出门办事儿也不怕。但是也不自由，因为我们承诺，在顾客付款24小时之内发货，所以每天下午必须在家打包理货，等快

递员上门取件。”正因如此，他们领证之后，才一溜烟儿赶回来。

开店头3个月，他们并没挣到钱：一则客源不稳定，二则利润微薄，三则会碰到个别蛮不讲理的顾客。

“冷热交替时节，蜂蜜会凝固，在发货的时候还是液态，寄到东北，可能就变成固态了。”丁庚晨会提前跟顾客解释其中的物理原理，“变态”不是“变质”，并不影响蜂蜜质量，可是有的顾客不理解。有一个顾客在收到“固态”蜂蜜后，要求店家再补寄两瓶“液态”蜂蜜，否则就给差评。尽管这不是店家的错，丁庚晨还是赶紧打电话过去安抚对方，赔礼道歉。“网上聊天顾客看不到你的表情，打电话能听到语气，更有诚意。”他把顾客奉为上帝，恭顺地补寄了蜂蜜。“七天之内免费退换货，非质量问题，卖家承担退换货运费。”顾客心满意足，丁庚晨亦觉得打了一场胜仗。

一年升级四钻淘宝店，丁庚晨绝非只靠运气，更依赖诚意。“熬过了头3个月，就开始赚钱了！”丁庚晨打算招一个助手，“不然连办婚宴的时间都没有——我们总不能中午办完婚礼，下午还急着回来打包发货吧？”

每个人都有故事，再平凡的人也有自己难忘的故事。您在生活中经历的那些悲欢离合，那些喜怒哀乐，那些尴尬伤怀，那些有趣的、感人的、曲折的、温馨的故事，是我们想倾听的旋律。如果您愿意，请讲给我们听。爆料热线：13383792808。