

# 河南省电子商务示范企业如何“炼”成？

鄢陵县淘乐汇积极探索电商运营新模式，在“线上世界”开创“芬芳事业”

## 核心提示

电子商务是当前商业发展的一个重要类别，各地都在大力推进电商，许昌电商的发展也是如火如荼。很多人尤其是年轻人，对做电商跃跃欲试。那么，一名合格的电商是怎样“炼成”的呢？

鄢陵县淘乐汇电子商务有限公司（以下简称淘乐汇）是河南省电子商务示范企业。其负责人之一的左永巍上过大学、当过兵，还做过“北漂”，返回故乡后凭借自己的“北漂”经验，趟出了一条电商“炼成”之路。

□ 记者 吕正子 文/图



左永巍在查询电商信息。

## 从实际出发找出路

4月13日上午，鄢陵县沐浴在阳光里。乾明寺路与人民路交叉口东北方的一间门店内，34岁的左永巍正在店中浏览网页查询信息。他的旁边，陈列着花卉盆景、米面粮油、特产副食、日用百货等商品。

“这是一间网络超市的线下体验店，这些商品都是供顾客查看的样品！”左永巍中等身材，说话细声细语，透着一丝儒雅，“早在2015年，我的几位朋友就注册成立了淘乐汇，但线上业务开展得并不多！”左永巍回到鄢陵后，加入进来，成了淘乐汇的股东之一。

回忆过往，有几个时间节点，左永巍至今难以忘记：2006年，对于他和中国电商来说，都是不平凡的一年。当年6月，左永巍从洛阳师范学院文学院毕业。毕业3个月后，左永巍投笔从戎，参军入伍成了一名武警战士。他很幸运，服役地点在北京，在闲暇时间有机会了解社会发展的前沿趋势。2006年12月，中国电子商务也发生了一件大事，浙江网盛科技上市，这标志着中国互联网第一股诞生。2013年6月，余额宝上线。2013年8月，财付通与微信合作推出微信支付。2014年，京东、阿里巴巴在美

## 开创“智慧鄢陵”模式

鄢陵县的电子商务发展虽然方兴未艾，但与北京相比还有很大差距。左永巍起初很不适应，在北京积累的经验无法应用。后来，他决定从家乡的实际出发，结合鄢陵的花木产业，开展花木线上销售业务，打造了鄢陵县首家大型专业花卉盆景销售自营电商平台“花木之家”。

2017年年底，淘乐汇响应国家电商精准扶贫号召，不断开发电商精准扶贫模式，在商务部门的指导下筹划“电商+基地+贫困户”的“花木上行”电商精准扶贫项目，并倾力打造了以“扶持贫困户创业就业、助力贫

困户脱贫致富”为目标的专业电子商务扶贫创业孵化基地。

也就是在2014年，退伍后的左永巍找到了第三份工作。与前两家供职的公司不同，这家公司主要开展线上运营。这是他第一次与电商平台“邂逅”。“我退伍后决定留在北京发展，并给自己定了个目标，在北京打拼3至5年，如果留不下就返回故乡奋斗。”左永巍回忆道，虽然之前对电商有所了解，但真正在网上开展业务还是第一次。他起初以为，线上运营与传统的线下运营不同，二者是完全割裂的。工作开展了一段时间后，他发现二者是互补、结合的。“线上运营可以在更大的范围内拓展业务，线下运营则可以为客户提供更直观的体验！”左永巍说。

此后，中国电子商务获得了更为蓬勃的发展，网购不仅为城市人所接受，也深入农村。2014年7月，商务部公布了首批电子商务进农村综合示范县名单，鄢陵县位列其中。到了2016年，鄢陵县从事电商管理的人员达到680人，实现网络销售额8700万元。

2016年，也是左永巍给自己定的目标的最后一年。看到故乡电子商务发展的强劲势头，他决定返回故乡。

在开展花木销售业务的同时，淘乐汇还根据当前社会发展状况和互联网发展形势开创出独具特色的“智慧鄢陵”模式，打造了许昌地区首家集团购和大型生活服务于一体的电子商务平台“59生活网”。

辛勤的努力获得了丰厚的回报。2017年、2018年，淘乐汇的销售总额均超过了1000万元。2019年3月，淘乐汇成为河南省电子商务示范企业。

付出的这么多年，左永巍总结了三条经验。首先，涉足电商、开展电商业务要顺应潮流。中国电子商务的“元年”，大家公认是1999年。阿里巴巴、当当等如今如雷贯耳的电商巨头均在那一年成

## 俩视频账号“吸粉”40多万

近两年来，许昌的电子商务发展势头越来越猛。2019年，全市电商交易额增长19.5%。今年，我市还将推动跨境电子商务业务发展。在电子商务领域浸润多年的左永巍敏锐地捕捉到了行业发展的新动向——短视频平台的电商销售将成主流。于是，淘乐汇在短视频平台上注册了两个账号，涉足短视频拍摄，推动电商业务。

万事开头难。视频拍摄对于左永巍和同事们来说是完全陌生的。不会摄影、摄像，就一点点摸索；不懂表演，就看其他

## 成功的三条经验

回首几年来的“电商之路”，左永巍感慨颇多。“2011年，我找到了第一份工作——在一家销售保健品的公司从事策划、运营工作。当时，我没有意识到，正是这份工作指引了我奋斗的道路与方向！”他说，此后他找的几份工作，无论如何变换，岗位都与策划、运营有关。

“踏入职场的新人都是从最基层的工作做起，我也不例外。我外出联络过业务、写过策划案，甚至举办活动时搬桌子、倒茶水等。”左永巍说，他当时觉得自己的工作毫无意义，既看不到希望也无法提升自己。一年以后，他辞职了。然而，他找到第二份工作后，继续从事策划、运营，突然发现自己对所从事的事业有了新的认识。“正是因为做了这些低端的活儿，我才能全盘理解策划、运营工作。”他终于明白，那些看似琐碎的工作，都是经验的积累。也正是有了这样的积累，左永巍一路走来，趟出了一条电商“炼成”之路。

付出这么多年，左永巍总结了三条经验。

首先，涉足电商、开展电商业务要顺应潮流。中国电子商务的“元年”，大家公认是1999年。阿里巴巴、当当等如今如雷贯耳的电商巨头均在那一年成

视频团队的作品学习。拍摄过程中，左永巍还多次出镜担当主演。经过几个月的经营、推广，淘乐汇的两个视频账号已经有了40多万粉丝。

“除了短视频外，我认为农村市场也是电商发展的一大方向！”在他看来，与城市电商市场相比，农村电商市场的开发还不充分，有两个特点：一是农村电商市场对商品的需求品类集中，以电器、日常用品为主；二是农村电商市场的消费群体以老人、留守妇女为主，具有明显的年龄特征。电商们应该有有针对性的营销策略。

立。直到2012年以后，电商才开始迅猛发展。“这是因为2012年以后中国社会的环境可以支撑电商大规模发展！”他认为，发达的物流业为电商提供了商品流通支撑，支付宝、微信等APP提供了线上支付手段，国人开始接受电商这一新兴的商业模式。因此，企业或个人如果想现在涉足电商，一定要对当前的社会环境、发展趋势有充足的调研分析。

其次，年轻人在涉足电商之前，一定要从事几份与之相关的工作。一方面，可以了解电商运作的流程；另一方面，积累电商经营的经验。年轻人以“小白”的状态涉足电商，左永巍是不赞同的。

最后，做电商要时刻保持对新鲜事物的好奇心和战胜困难的信心。以短视频的拍摄和推广为例，如果没有好奇心，就抓不住这个机遇；如果没有信心，遇到困难就会打退堂鼓。

“淘乐汇是从开展花木销售业务起步的，也可以算作一个‘芬芳事业’吧！”左永巍说，未来，他会继续立足鄢陵实际情况，紧紧跟随社会发展潮流和行业发展方向，在线上经营这个“虚拟空间”做好“芬芳事业”。