

专注网上卖T恤，依托设计能力，直接对接生产厂家，在拿到低价格产品的同时拥有了快速上新率，挖深了产业“护城河”，再通过线上线下双渠道销售，实现产业突围。他就是肃宁电商张玉超——

靠“赔钱”生意脱颖而出

本报记者 吴梦

做消费者真正需要的产品

每天清晨醒来，张玉超第一件事就是拿起手机，看一下淘宝店铺排名，同时看看其它卖家在卖什么、什么价格，偶尔还会从其他店里买一两件样品。

虽然时间尚早，员工还没上班，但作为业内知名店铺，早已有客户“登门”。这时张玉超化身客服，向顾客介绍各种商品。“春暖花开，T恤销量一天比一天好，我每天躺着就能卖十几单。”

张玉超说，网店做好的关键就是保质保量，做消费者真正需要的产品。

“店铺销售量不大没关系，钱挣不多也没关系，做生意首先是要做好产品，做消费者真正需要的产品，在保质保量的前提下，才能慢慢做出口碑，慢慢做成品牌。”

“做消费者真正需要的产品”这一宗旨，让张玉超带领店铺在淘宝平台快速崛起，成为业内分类头部店铺之一，并将店铺开到了天猫、拼多多等多个平台。

一根拐杖打开新天地

1985年出生的张玉超家在农村，初中毕业后，就去北京打工。“一个月800元工资，干就是两年，当时几乎月月都要家里补贴。”

后来，张玉超回到肃宁结婚、生子……当时，很多人看好尚村的皮毛行业，张玉超觉得自己的将来一定会和当地的特色产业有关系。

于是他认准了养殖，从小规模开始慢慢发展，2012年时，他养了600来只猪子，那一年行情特别好。600只猪子能卖到30万元，但是他只卖了一部分，剩下的就等着涨价，结果却适得其反，后来猪价价格不涨反降了不少。

张玉超很受打击，有了改行的想法。

2013年，张玉超给姥姥网购了一根拐杖。

当时，村里有一位老人的拐杖下面有四条小腿，拄着特别稳，姥姥很喜欢，可是周围又没卖的。张玉超就去打听，人家告诉他是网购的。

张玉超就去淘宝上寻找。当他输入“拐杖，四个腿”，立马就出来了多个推荐。此时张玉超对网店有了新印象：咱村里人买东西都网购了啊，这倒是一个门路。

张玉超原本计划在网上传售尚村的皮草，但是价格太贵，网上销售困难，于是他目光对准了当地物美价廉的T恤。

现实远没有想象的那么美好。网店开业后，少有顾客前来，一个星期才卖出一件T恤，19.8元，但是一发货，却赔了8元钱！

“衣服成本12元，印花加

1元，再拿去发快递15元钱。”张玉超说，“尽管如此，第一单做成了还是很有成就感的。”

后来，他又陆续卖出去十几件，此时张玉超的爱人急了：“你这样卖一件赔好几块钱，咱卖这个干啥呀？”

张玉超一边和顾客沟通，一边哄着老婆：“别着急，咱把网店级别做上去，不就能卖貂皮服装挣钱了吗？”

为了尽快盈利，张玉超开始简化产品线，主打几个单品，通过加大产品订货量将进货价格拉下来。同时他又和几家快递公司谈价格，快递费优惠到5至6元，总算能挣钱了。

做强才能脱颖而出

淘宝网开始赚钱了，张玉超又从淘宝转战天猫，但资金紧张一直困扰着他。

T恤的销售越来越好，张玉超就需要更多资金用于进货和物流周转。一分钱难倒英雄汉，最困难时他一度要靠天猫平台提供给商户的贷款来周转。

咬牙坚持，张玉超闯过了最难的时候。

从2014年开始，网店销量越来越好。正月开始卖短袖，一直卖到“双11”，南方穿得多，一年四季都能销售。

2016年，张玉超在网上卖出17万件短袖。

网店经营得风生水起之时，张玉超却悄悄地放慢了奔跑的步伐，开始带领店铺转型。

“我们2017年改变了运营模式，开始直接对接一线生产厂家。”张玉超说，“我们加大了自己的设计能力，在推出新样式后，直接交给合作厂家生产，厂家直供，量大价格低，样式还新，让我们在业内有了更低价格和上新率，一下挖深了产业‘护城河’。”

此外，张玉超也拓宽了销售渠道，开始关注线下，为众多线下企业供货，包括微商，都可以从他这儿拿货。多家长沙的客户都在大型批发市场有摊位，但一个品种他们的量小，张玉超就集中各地订单，然后跟工厂洽谈，以量大优势将采购价格进一步打下来。

“我的梦想就是专业做T恤，自己设计，一个款式做出来就是限量版。只有努力把自己的产业做大做强，才能在电商江湖中脱颖而出。”张玉超的目标更清晰了。

张玉超说，他有一个梦想，就是开飞机带小伙伴收麦子。“那真的是我的梦想，尽管没有人相信……努力奋斗，是给追梦人最好的礼物。”



电商为服装产业注入新活力



无人机 现代农业人喜欢的新农具，陈英华，摄

近年来，我市不断在智慧农业上创新发力，建立农业农村大数据体系，播种、施肥、除草、采摘……智慧元素正与农业生产经营深度融合

智慧春耕 地变“聪明”人变闲

本报记者 吴梦

智慧平台让农事变轻松

智慧平台、无人机飞防、浅埋滴灌……眼下正是小麦春管关键时期，在东光县沧州澳牧农业发展有限公司管理的地块上，多项现代化农业智能设备忙碌在田间地头。他们以农业数字化转型服务农田春耕春管，为夏粮丰产丰收打下坚实基础。

近日，澳牧公司副总经理王希彬穿行田间查看滴灌设备运行情况。“这是我们新安装的浅埋滴灌设备，总面积5000余亩，实现了水肥一体化操作。目前正在给小麦浇水、施肥，实现了小麦种植从大水漫灌到精准滴灌的转变，比常规种植方式节水节肥50%，平均每亩节本增效270元。”

此外，在澳牧公司开发的农业智能数字化管理平台上，2万亩农田的土壤墒情、温度、虫情等情况一目了然，工作人员可根据传感器数据对作物长势进行分析。

“我们管理着2万多亩土地，之前这是个让人头疼的活儿。现在，通过数字技术，将相关数据传输在智能数字化管理平台上，我们可以实时看到田间的气象、墒情、虫情以及庄稼长势情况。通过大屏上的数据，还可以了解到风向、温度、地里有什么虫子，并及时地进行农药喷洒，达到防虫、防病的最佳效果。”王希彬笑着介绍。

种地可由APP帮着“拿主意”



农技专家指导农户运用滴灌技术，陈英华，摄

大好春光中，我市农业生产开启了春耕季，但与往日的繁忙不同，在很多地方春耕中农民动动手指、敲敲手机，就能完成繁重的农活。

在河间市国欣农村技术服务总会科研智能温室里，埋在土里的探测器将土壤的深度、湿度等数据，实时传回农场的中央控制系统，技术人员可以通过这些数据来掌握各种作物的播种时间和田间日常管理。

“你看，这里的土壤深度是40厘米。”项目负责人卢海深拿起手机，打开“大田智慧农业”APP，点击对应的土地编号，屏幕上立刻显示出这块土地的各项参数，“APP能帮我们种地拿主意，哪块土地适合种什么、什么时候种，都一目了然。”

在青县宏青蔬菜种植专业合作社，负责人张媛媛一早就带着工人们走进蔬菜大棚，开始采收羊肚菌。

作为一名“90后”新农人，张媛媛一边忙碌着指导工人，一边随着时间不断变化，不时拿起手机通过小程序遥控操作调节一下大棚内的温度。

“我们是智能蔬菜种植大棚，每栋大棚都是一个独立的数字化智能管理系统，内部分布着各种温度、湿度感应器，采集到的数据通过无线网络实时上传到管理中心，大家可以通过手机随时掌握棚内环境变化情况，如温度升高，就可打开手机打开大棚顶端的自动开窗通风降温，湿度低时还可启动密布的数百个喷头喷水浇灌，管理起来很方便。”张媛媛介绍。

除了种地，手机直播也成为当今的新农事。

在宏青蔬菜种植专业合作社不远处的青县广旺农庄智能温室里，直播正热火朝天地进行：“小伙伴们，我们温室内的各种生菜开始对外销售了，喜欢生菜的朋友可以带着家人们来采摘了……”

温室负责人朱志明表示，温室里种植了几十种生菜，之前主要供应周边餐饮企业。受疫情影响，销量一度减少，后来他们开始尝试直播销售，效果不错。如今，直播已经成为他们的日常农活之一。

无人机成为“新农具”

手机直播成为当今的新农事，无人机也成为大家喜爱的“新农具”。日前，在泊头、吴桥、青县等县市，无人机正忙碌地穿梭在田间地头。

在吴桥县奔腾粮棉种植专业合作社1000多亩麦田里，技术人员正操控无人机除草打药。“新型无人机可以搭载着大量的药品，长航时在田间作业。更重要的是，药物喷洒更为均匀。无人机的使用，提高了农业生产效率，节约了生产成本。”合作社理事长李刚介绍说。

在青县，广阔的麦田上空，无人机正在对田野进行测绘。这也是无人机除了除草、打药外的另一项重要功能。

“随着技术的进步，无人机在农业生产中的应用越来越广泛。通过软件开发，无人机可以轻松完成土地测绘、河道测量、火灾预警等工作。进入春耕时节，我们和相关部门合作，抓紧时间完成相关地块的测绘工作，为相关农事活动提供数据支持。”青县新叶农业有限公司经理白福强介绍。

智慧农业的普及也推动了我市智慧农机产业的发展。

在任丘市神禾农业机械有限公司，工人们正在安装免耕播种机电传动控制器，给农机装上“智慧大脑”。目前，企业接到了来自国内外的众多订单，部分订单已排到7月份。

“我们对原有的自动化播种机

进行了智能化改进，在加装了电传系统后，播种机可以利用北斗或GPS定位，实现玉米、大豆的精准播种，每亩节省种子10%以上。目前产品广泛应用于华北、东北、西北、江淮等主要产粮区。”神禾公司负责人焦砚龙兴奋地说。

近年来，我市农机企业强化科技创新，并与中国农业科学院等高等院校合作，不断研发大型智能农机装备，产品出口澳大利亚、南非、印尼等20余个国家和地区。



创业就是谈恋爱

创业就是谈恋爱，如果你不热爱这个行业，如果没有爱恋的投入，就只会去追求自身利益，很难将企业做成，你也不会发现如何去改良行业，实现企业和行业的良性互动，韧性成长。

——蜜雪冰城董事长 张红超

创业不可避免会遇到很多困难，但是在那个时候你还能坚持住，能够走过低谷，你就能成功。

——上海华与华公司董事长 华杉

什么是企业家？企业家就是“创业者+企业家”。创业者开始创业时规模很小，但是我们有创业精神、有奋斗的精神，我们对市场充满了敬畏心，我们总有第一天的状态。

——邦邦汽服CEO 龚托

创新是为了赢得“优势”

创新是企业家精神外显化的过程，企业家并不“专注于冒险”，而是“专注于机会”。卓越企业家的“冒险”，大多是围绕在创新中发掘机会展开的。

——连界公司董事长 王玥

企业创新必须把握好一个悖论：不创新就会被他人消灭，创新就会被自己消灭。但归根结底还是要创新，关键是把握好创新的节奏与方法。

——五星控股集团董事长 汪建国

在市场经济中，企业之间的竞争其实就是优势竞争，从这个意义上说，企业的任何创新，无论是技术创新、商业模式创新还是管理创新、机制创新，归根结底都是为了赢得“优势”，即不同于竞争对手、能在竞争中制胜的独特资源或能力。

——万科集团创始人 王石

企业发展最主要的是质量

知道能做到才是真本事。企业发展最主要的是质量，经营的质量，健康的质量，市场占有率、比所谓的收入增长更重要。

——胖东来创始人 于东来

企业发展的高质量是可持续健康成长的高质量，没有透支折扣，没有透支品牌，没有透支体力劳动，如果这些都不可持续，那企业就没法健康发展。

——顺丰集团创始人 王卫

高质量发展，站在商业逻辑的角度就是，企业能不能给顾客创造价值，能不能给行业带来贡献，有没有社会意义。而衡量一个企业高质量的标准，就是资本市场是不是给你高估值，没有高估值就是对你不认可。

——奇瑞汽车董事长 尹同跃

价值观统一才能利出一孔

价值观的统一和游戏规则的制定一定是管理者必须要下功夫做好的两项工作。要通过价值观的统一实现利出一孔，通过游戏规则的制定让价值观落地和固化。

——香港创业创新研究院院长 曹仰锋

不同国家和地区，文化与价值观表现出一定的差异，但是对个体价值的尊重是文化的基石。“人的价值最大化”是“隐形冠军”构建多元包容文化的出发点，它们致力于在为用户创造价值的同时实现每一个员工的个人价值。

——海尔集团首席执行官 周云杰

对于一个商业组织而言，价值观是底层中的底层。因为有这样的价值观，所以能聚拢一群这样的人，形成这样的组织，也正因此是这样的组织，才能做出这样的产品和服务。

——深圳赫兹科技董事长 李开玖

以前的成功是未来更成功的壁垒

以前的成功是未来更成功的一个壁垒，如果你不打破自己的成功，你不会得到更大的成功。而你之前越成功，这个“我执”就会越强，打破“我执”就越难。

——百度公司CEO 李彦宏

别把以前的经验当作是“宝”，你所谓的“经验”，很可能是一种“包袱”。我们进入一个全新的领域，都要有归零的心态。

——圣农集团创始人 傅光明

个人观点仅供参考