



微商·网事

他们依旧“一网情深”

张琳琳：“羊村”村长的美丽突围

制胜秘笈：用心给每条围巾配上唯美的故事

如果说马云给网络创业提供了一个平台，那么张琳琳就给安徽的网络创业者提供了一个范本。“羚羊早安”是淘宝围巾销售第一大户。从双硕士学位，到网上卖围巾成为千万富姐，创始人张琳琳本人就是一段传奇。

吕艳萍 记者 董艳芬



店主小档案：
姓名：张琳琳
店名：羚羊早安（淘宝五皇冠）
行业：淘宝服饰配件
创业提醒：有心人不打无准备之战，只有平时不断的学习积累，才能在机会到来时把握机遇。

温水中的青蛙要像羚羊般奔跑

张琳琳毕业于安徽大学，头上顶着社会学和行政管理两个硕士头衔，是个不折不扣的“才女”。毕业后，她顺利进入令人艳羡的高校工作。事业单位、稳定、清闲，这样一份平坦而舒适的人生之路“铺”在眼前，张琳琳却日渐恐慌起来，“生活像温水中的青蛙。”

白天上班，晚上做生意。一开始，小店是她一个人，她既是店长，也是采购，同时还兼任客服、进货、拍照、上传、发货。一有空闲时间，张琳琳还要抓紧学习管理知识。张琳琳告诉记

者，那个时候的她是不怎么睡觉的，干到差不多了，然后睡一会儿，醒来后继续工作。当年9月，她正式辞职，全职当起了羊村的“村长”。

每条围巾都有一个美丽的故事

任何一个创业故事背后都有执着、勤奋与汗水，张琳琳也不例外，她至今仍然记得，有一次一位顾客收到货后反映围巾有色差，她表示可以退货。没想到顾客竟然把那5条围巾全烧了，张琳琳气得直哭。然而，哭过后，张琳琳还是给

的货却与她所定的不一样，结果只能亏本处理。不过，和一般的卖家不一样，张琳琳追求完美，她用心给每条围巾配上唯美的文字说明，可能就是这点触动了顾客的心弦，她的网店经营得越来越红火，2009年，张琳琳的“羚羊早安”就

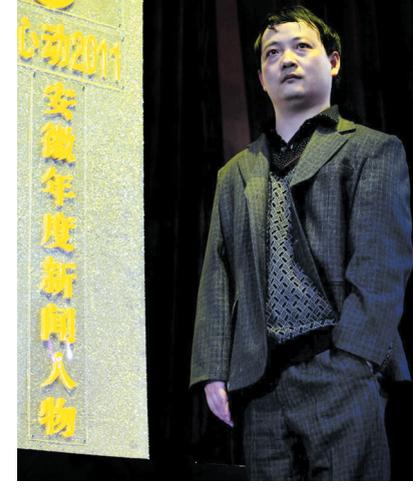
入围淘宝“十大创业先锋”、“七大传奇卖家”、2010年她带领的“羊村”更是杀入淘宝服饰配件类目TOP1……“我想让顾客看到一个完整的画面呈现，而不单单是一件商品。”张琳琳说。

崔万志：毛毛虫也能化蝶飞

制胜秘笈：以小见大，用细节塑造品牌

曾患小儿麻痹症的他，因为身体上的缺陷，大学毕业求职时屡屡“碰壁”；他有一颗不服输的心，在网上创建自己的服饰公司，成为淘宝双金皇冠“掌柜”，如今，更是跻身阿里巴巴网商三十强，他的名字叫崔万志。

记者 丁林



店主小档案
姓名：崔万志 合肥蝶之恋服饰有限公司CEO
店名：亦心家园（双金冠）
行业：淘宝服装
创业提醒：创业要学会逆水行舟，更要学会“逆来顺受”

应聘“碰壁”，他选择了“触网”创业

你若见到崔万志，定不会将他与甜美女性时装相联系。没错，这位口齿不是很流利、儿时曾患小儿麻痹症的中年男子，就是合肥蝶之恋服饰有限公司CEO崔万志。1999年，大学毕业后的崔万

志，回到了合肥，本想谋求一份文员工作的他，由于天生患有小儿麻痹症，找了两个多月，工作仍无果，期间，还多次遭受歧视，为了求生，他在城隍庙摆过地摊，开过“租书店”，开过百货店，办过话吧，开过

创自己的服饰品牌。历经几年的发展，到2010年，他被评为阿里巴巴全球网商三十强，而他所创立的服饰品牌“蝶恋”，在淘宝网上更被消费者评为“我最喜爱的女装品牌之一”。

帮助别人，是他的另类“生意经”

如今，崔万志不仅有自己的服饰公司，在淘宝网中，其公司旗下的“亦心家园”、“蝶恋”等更是金冠店铺。

到拍摄的场景以及模特的气质等方面。崔万志还告诉记者，自己还有一系列的公益活动计划，比如直接

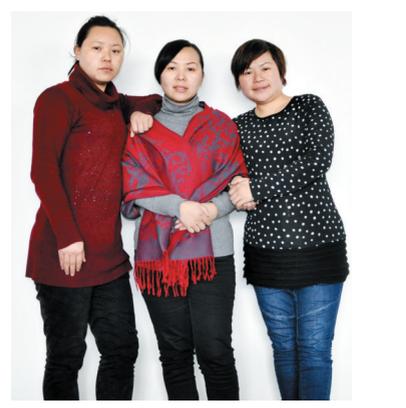
将身体有缺陷的人，招聘到公司，免费为他们进行公益培训。到目前，已有上百人接受到崔万志的帮助，走上了工作岗位。

刘家三姐妹：不想当老板的店小二不是“聪明仔”

制胜秘笈：坚持、执着、团队凝聚力

来自黄山的刘玲、刘娟、刘莉3姐妹，网上创业之路是从做童装开始的。2010年，实体店的成功，让她们决定“触网”，亲身当“店小二”不足两年，便荣登淘宝童装类前三名。如今，她们在线下拥有4家直营店、50多家加盟店，线上销售额已突破3000万元。

记者 王玮伟



店主小档案
姓名：刘玲、刘娟、刘莉三姐妹
店名：聪明仔官方直营店（三皇冠）
行业：淘宝童装
创业提醒：做自己擅长的领域，找准目标，坚持努力。

乡村老师“下海”摆地摊

1999年，为了走出大山，刘玲和刘娟经过一番激烈的思想斗争后，辞去了稳定的乡村老师工作，来到省城合肥，将目光锁定在当时没有普遍“开花”的童装店。

开了市场，经过几年的积淀，手头上也积攒了不少财富，她们开始寻找其他的投资项目，然而陌生的户外拓展行业维持不到1年时间，便宣布倒闭。

投资失败后的两姐妹，重新拾起旧业卖童装，并创立“聪明仔”的品牌，与此同时，排行老三的刘莉，提出了“触网”的想法。

销售额从“垫底”到前三甲

2011年11月底，“聪明仔”开始尝试“触网”。但一开始网店的生意并不理想，订单非常少，几乎属于垫底的位

置。后来，不断实践中，她们开始通过分销渠道、美化网店、更新货源，以及突出产品的质量等方式，来扩大影

响了。包括找小孩来客串当模特、每件衣服请专业的摄影师来拍图。坚持了两个月后，网店的生意有

了明显好转，2011年，网店的销售额突破3000万元。如今，她们在线下已拥有50多家加盟店、4家直营店。