

《优分销》

图书基本信息

书名：《优分销》

13位ISBN编号：9787515703113

出版时间：2002-10-18

作者：王岗

页数：342

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《优分销》

内容概要

2014年7月，ALiFenXiao更名为优分销（Ufenxiao）意为：优质产品、优势价格、优+服务。打造化妆品行业领先的B2B网站。

优分销创办于2009年5月，是一家经营化妆品的电子商务平台。优分销位于中国化妆品批发市场（兴发广场、美博城、怡发国际等）、中国箱包皮具批发中心（广州黄花岗、花都狮岭）、广州饰品批发城（广州火车站）等众多工厂及大型批发市场集中地的广州，公司成立于2009年5月，致力于将优势货源和电子商务进行完美捆绑，剔除过多中间环节从OEM厂家直达零售终端。优分销在分销行业里目前发展最快、商品现货最多、类目最全、历史最悠久的化妆品批发的B2B网站。

优分销创办于2009年5月，是一家经营化妆品的电子商务平台。优分销位于中国化妆品批发市场（兴发广场、美博城、怡发国际等）、中国箱包皮具批发中心（广州黄花岗、花都狮岭）、广州饰品批发城（广州火车站）等众多工厂及大型批发市场集中地的广州，公司成立于2009年5月，致力于将优势货源和电子商务进行完美捆绑，剔除过多中间环节从OEM厂家直达零售终端。优分销在分销行业里目前发展最快、商品现货最多、类目最全、历史最悠久的化妆品批发的B2B网站。

优分销是广州市好抵贸易有限公司旗下官方化妆品批发网站。我们没有伟大的历史背景，没有雄厚的资金技术的支持，我们有的只是激情和奋斗。大学生的创业团队，从2005年发展至今，一直在进步，一直在发展，我们深信依靠自己也可以创造传奇！我们奉行先做人再做生意，与客户合作奉行既做生意又成朋友。

2005年，优分销创始人还是某重点大学2年级学生，无资金无经验，单凭激情开始了小规模创业。做了第1个网站好滴网，在珠三角的高校女生市场有比较广泛的认知度。

2007年毕业了，创始人全职创业。2008年下半年，团队人数增加到10人全职，150人兼职。2009年创办优分销，2010年优分销年销售额过1000万。2011年优分销旗下的品牌“悦薇娅”化妆品，在团购网站、大型B2C网站、淘宝网等网络销售平台取得了喜人的销售成绩。

网站的销量稳定持续上升，使得优分销从0库存到少量库存再到畅销货大量库存的转变，由于销量的提升，供货商也越来越优质，价格优势越来越明显，考虑到价格的优势和库存的压力，广州市好抵贸易有限公司决定做批发和网店分销的业务，于是2009年5月与shopex合作定制使用了分销王系统，进行网络分销业务，建设了alifenxiao优分销；优分销上线以来，已经有12083个注册会员（截止12年3月），其中一半是对分销有兴趣的，1/3的会员已经申请了分销权限，已经产生订单的会员也在不断增加中。

优分销有自己的拍摄团队，做到产品说明为实物拍摄；有自己的仓库，货物均有现货库存，可以做到资料好、发货快、缺货少。优分销强大的系统，支持支付宝、网银、信用卡的在线支付，支持淘宝卖家一键同步订单，让加盟商安全方便快捷地进行下单和进货的操作。

2005年 在华南农业大学学生宿舍成立工作室

2006年 团队业务覆盖广州天河、白云、大学城等，主营业务手机电池及电脑周边

2007年 创始人大学毕业，进行全职创业，转型销售化妆品为主

2008年 与shopex合作，全面升级网店系统；

2009年 成立广州市好抵贸易有限公司，注册资金100万；创办优分销；

2010年 成功申请“漾格”商标，开始做饰品

2011年 成功申请“悦薇娅”商标，开始研发并代工生产护肤品；成功申请商标“ALiFenXiao”；荣获“2011年网络分销20强”称号

2012年 悦薇娅定位做身体护理系列，手足膜产品在线下实体热销

2013年 悦薇娅品牌成功入驻淘宝美妆品牌库，成功申请“REVIYA”定位药妆

2014年 好抵贸易开始为微商提供分销服务，并倾力打造“WEIMASK”微面膜微创业项目。更名为：优分销（原名：alifenxiao）

优分销的优势

货品丰富-----3000多个产品，全是淘宝网络热销的产品：护肤品、包包、家居、饰品；

质量保证-----产品承诺假一赔十，各种证件及授权文件齐全；

轻松分销-----提供数据包，专人辅导开店技巧。淘宝一键铺货及一键下单功能，轻松玩淘宝；

节省成本-----一站式采购，省去单个去找货源的加盟费，省去顾客购买多个货源商需要的多次运费

《优分销》

;

更新及时-----每周都有100款左右的新货上架，库存信息每天更新；

服务专业-----客服接单并接受咨询，仓库处理订单并发货，售后处理退换货事宜。一周7天均有客服值班。

《优分销》

作者简介

优分销创始人 田巍

大二的时候开始创业做电商，2009年创办专注化妆品批发的B2B网站：优分销。2012年开始了化妆品品牌道路，创办了多个化妆品品牌，在线下市场取得了较好的市场份额。REVIYA（蕊薇医生，药妆品牌）在全国超500家药房销售；WEIMASK（微面膜）在微商圈月销百万，远销东南亚多国，并于2014年11月在马来西亚吉隆坡成立分公司负责东南亚各国微面膜的销售及配送。

我的目标是把自己的品牌推向世界，得到更多国家的消费者认可，为中国的民族品牌争气！

书籍目录

创业感悟

优分销田巍：选定一个方向，然后持之以恒的向这个方向去努力

优分销团队2005年开始组建，那时团队成员都是在校大学生。我作为团队创始人，大二开始组建团队，初期我们是卖手机电池、电脑周边和护肤品的零售网站，2007年开始手机电池和MP3、U盘等学生热销的电子产品价格暴跌，利润太低，于是我们专心做化妆品业务。（在化妆品这个领域做的越久越懂行，07年到现在我们一直从事化妆品相关工作）。随着京东和淘宝迅速发展对高校电商的冲击，独立B2C网站的零售越来越难做了，我们团队2009年开始停做零售专注批发和分销，购买了SHOPEX的分销王系统，创办优分销专注于化妆品批发和分销的B2B网站。

优分销2009年5月创办，致力于为广大中小卖家提供一站式服务，包括：优质货源、物流运输、售后服务、推广与营销培训等一站式货源供应服务。截止2014年10月，优分销会员数达到25000个，我们已经为超过2000个网店、200多个独立B2C网站、100多家团购网站以及几百个实体店、连锁店提供一站式货源服务。我们的客户每天都在稳定增加，老客户也越来越多，更多的网店掌柜和实体老板选择我们做化妆品货源供应商。

优分销寻找产品源头进行批量采购，这样就降低产品成本，保证了产品质量，所有产品都现货库存，批发商和分销商可以以很低的门槛就采购到质量有保证价格有优势的商品，所以中小卖家乐意与优分销合作。中小卖家一般不能大批量采购，所以很难拿到厂家的支持价格；一般非专柜形式的实体店和网店都是销售很多个品牌的，如果所有品牌都自己去寻找货源，不仅麻烦而且还有可能采购到假冒伪劣产品。优分销这种热销品牌一网打尽，批量采购，少量批发及一件代发的分销模式，让中小卖家真正受益了。中小卖家几百元的订单也可以享受到厂家要求几千元订单才会有的优惠额度。

大学生创业一路走来不免有辛酸和坎坷，但团队发展过程中欢乐比苦恼多，成功的甜蜜比失败的心酸多，可以说我们创业是比较顺利的。分享一些我的创业感悟吧，希望能给想创业的人一些帮助：

一：创业初期，诚信让我解决资金困难

还在大学那会儿，每个月家里发的几百元吃饭的钱根本不够创业。要进货怎么办？我拿着身学生证去广州的岗顶电脑城跟那些供应商一家家的谈。05年还是U盘刚普及，MP3很热销的年代，那时主要是进U盘和MP3然后到学校倒卖，当然要保证比电脑城卖的低价。很多老板认同了我的观点，并且很支持我的想法，部分老板决定跟我合作。我们合作的模式是：我先拿货回学校卖，然后周末来结上周的账和进新货。刚刚开始合作，进的货很少，价格折扣也一般。合作后的每个周日，不管天晴下雨，我都会按时到电脑城跟这些老板结算和进货，慢慢的给我赊账的金额越来越大，给的价格折扣也越来越低。由于我的价格优势和货源支持，采购资金这块没有压力了！不仅本校生意做的不错，附近几个大学的同学也来购买我们的产品。于是在兄弟院校招收代理，进行送货和收款，发展团队就成了顺理成章的事情了。

二：真诚服务好每一个顾客，不求顾客数量只求顾客质量

“金杯银杯，不如客户的口碑”，如果不诚信，口碑不好，做再多的推广也是浪费广告费而已！优分销投入的推广费用是很低的。网站组建初期我们也做了谷歌和百度的付费推广，会员数积累到5000左右的时候，我们就暂停了付费推广，网站SEO一直有做，“化妆品批发”是我们的主业，这个关键词在百度和360的自然排名常年都是第一页展现。我们很多客户与我们长期合作，比较愉快，这部分客户的朋友如果要开实体店或者开网店，都会推荐他朋友来优分销。优分销现有会员两万多个，其中50%进行过合作。目前每天新增会员50个左右，有30%的新会员属于“朋友介绍”来源。这部分会员的质量较高，因为对优分销的认知和信任度要高于其他来源方式的会员。一些朋友做独立网站一味追求访问量和会员数的多少，不重视自身服务和售后服务，这样做的结果是转化率低，客户忠实度低，导致推广费高昂拖垮整个团队。

三：以诚相待，做个真实的人，客户会喜欢你

做人要真诚，做生意也一样。我们网站的公司介绍及公司相册都是真实的，公司相册也会定期更新。一些网站会在网络下载一些高大上的办公楼，这些图片客户可能早就在其他地方见过了，你把这些不属于你真实情况的图片弄上去，没有帮到你反而使你的潜在客户不信任你了。优分销很早就建立了客户QQ群，大家在群里互相分享护肤品销售经验，偶尔也吐槽客服的各种不对，不要害怕你的客户批

《优分销》

评你，只要是客观的批评，都是爱你的表现。他如果不爱你他就默默的去选择其他供应商了，不需要浪费时间来指出你的缺点。事实证明，我们的QQ群以及后来的微博、微信群，帮我们很好的维护了客户关系。群里有很多会员是2011年之前注册的，现在仍然是活跃的下单会员。只要我们有真诚对待客户的心态，何必担心客户们在一起议论呢？以诚相待，客户会给你最公正的评价，优分销的QQ群没有客服，一个问题抛出来，懂的人就自然回复了，很多老会员回复问题的水平不亚于我们的专业客服。

四：诚信让顾客交易放心，让我们资金利用率高

由于做批发业务，利润比较低，进货资金需要比较大。如果客户货款到账不及时往往造成资金周转问题，优分销90%以上的交易都是即时到帐交易（支付宝即时到帐、网银及银行ATM转账等），这样大大提高了我们资金周转效率。要做到这一点很不易，我们要感谢客户的信任。这也是我们长期诚信经营的结果，如果优分销有不诚信的行为，肯定不会有这么多的人即时到帐交易。这对于一个处于发展时期的批发网站是很重要的，这使得我们的公司现金流很健康，这也是我们公司能存活下来而且不断向上发展的一个很重要的因素。我在此谢谢大家对我们优分销的信任，我们一定继续努力，不辜负大家的信任与厚爱！

五：获取忠实客户群后，要进行多元化发展

代理的品牌化妆品进行批发利润极低，盈利甚微。我们从2012年开始推出自有品牌，充分利用已经积累到的客户资源推自己的品牌，利润大大提高了，而且推广的成本很低。我们的客户都是卖家，都有自己的销售渠道，我们很懂化妆品卖家需要什么样的产品和期望的利润空间，所以我们开发的产品比较迎合客户的需求。我们先后推出了悦薇娅、REVIYA药妆、WEIMASK微面膜，在线下销售渠道取得了不错的业绩。微面膜是针对微商需要推出的一款高端面膜，短短3个月有1000多个微商加盟销售。我们策划的“带着小微去旅行”“小微面膜在世界”等微商活动，收集到了全球20多个国家的标志性建筑前展示微面膜的图片，很多微商面膜品牌纷纷模仿。

六：团队只做擅长的事情，不擅长的花钱给专业的人做

在做自有品牌的时候，我们开始不仅做了化妆品，还做了女包和饰品，我们对化妆品的销售和市场比较熟悉，我们简单的以为女包、饰品和化妆品都是女性消费者，销售方法和市场需求应该差不多，结果我们的女包和饰品都没能做好，不久便停了专心做化妆品。团队成员的本科专业是五花八门的，我本人是生物技术专业，还有外语专业、电商专业、艺术专业的。我们在网站系统这块是个软肋，团队里基本没有懂这块技术的人，创业初期请人做网站花了很多冤枉钱，网站经常莫名其妙的无法访问，找做网站的人他说是空间问题，找空间商又推到网站开发者。不仅浪费了钱还耽搁了生意，2008年与商派合作后，我们在网站系统这块比较省心了，网站出问题的情况比较少了，出了问题商派技术也会马上解决好。如果我们公司自己负责网站技术，请人开发程序加服务器费用再加维护费用，肯定比现在给商派的服务费要高的多，而且效果不一定好，毕竟网站系统商派最专业，而我们的专业是批发化妆品！

七：选定一个方向，然后持之以恒的向这个方向去努力

这一点很重要，成功的企业基本上都是在某一个行业从事了多年才成为行业的老大。说白了，不要轻易改行。如果你确定你现在从事的行业毫无前途或者你不适合在这个行业继续发展，你才可以改行。因为改行意味着你前面对行业的积累要清零，要从零开始，这无疑是浪费时间。不要跟风，选定自己的方向，然后一直坚持做下去。

《优分销》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:www.tushu111.com