



你的朋友圈被卖面膜的刷爆了吗？来听听微商的故事 一到商场，他就用雷达加好友

伴随着微信的风靡，2014年，微商也应运而生。微信的朋友圈中，几乎被卖面膜、日用品、特产、衣服等微商刷屏。有人兴奋、有人厌恶，有人向往，有人排斥……朋友圈中微商晒出的“发货图”、“打米图”，似乎在向大家昭示着微商的繁荣；可另一方面，“自己进的面膜，含着泪也得敷完”的说法也被疯狂转发，这也似乎道出了其中的无奈和辛酸。微商的生存现状究竟如何，成功的微商都具备了哪些特点呢？连日来，郑州晚报记者走访了郑州的多个微商，为大家展示一个个鲜活的微商故事。

郑州晚报记者
徐智慧 肖雅文

■微商说

微商给了 大众创业的平台

微商是继电商之后的又一创业平台，也是创业者、消费者从PC端走向手机端的落脚点之一。近两年，微商从发迹到肆虐，各种微商短时间暴富的新闻不绝于耳。这也让大家认识到了互联网下朋友圈惊人传播速度，朋友圈中的消息能在频繁的裂变中迅速传播，然而这些也正是现在创业者最为看中的一点。

“对于上班族来说，微商可能就是利用一些业余时间，为自己带来额外的收入。”本地微商品牌创始人燕子说，这也是上班族创业的一个途径，而要真正去当成一个事业做的话，就必须要有个整体的、长远的考虑，卡卡红酒的创始人说道：“不管我们通过微商或是电商来销售产品，最基础的就是产品，好的产品加上好的创意，才能够迎合当下移动端的主要消费人群。”他认为，互联网给了年轻人许许多多的机会，而微商更是继电商之后又一个年轻人创业的舞台。

同样，对于仙外鲜创始人之一的刘玉飞，从产品孵化阶段就已经决定要创建一个属于他们自己的品牌，微信给了他们一个窗口，大家从朋友圈认识并传播他们的品牌。

面膜越来越难卖 曾经执着地刷屏 如今也退出

曾经有人调侃，朋友圈已经被面膜攻占。有机构调查统计，80%以上微信用户在朋友圈内看到过有人卖面膜。

张女士朋友圈里有300多人，微商将近10个人，其中卖衣服的两名，卖特产的一名，还有卖净水机的，卖面膜的最多，有5个朋友。其中一名卖面膜的朋友，每天都要发图片，有时候同一内容连发几次。打开朋友圈，几乎全是面膜的图片，张女士一度不胜其烦。但是张女士发现，自从今年春节过后，朋友圈中卖面膜的朋友渐渐地很少发图片了，偶尔转发关于微商的一些文章。最近两个月来，有两个朋友几乎不发有关面膜的任何内容了。

年轻微商王先生为了加粉，也是拼了，一到商场就开启“雷达加好友”模式，还不断到高校、景区打出有自己微信号的条幅。但是王先生也坦言，自从今年开始，微商的生意也是越来越不好做了。而让王先生真正担心的莫过于品牌商几乎每个月都有的“新品发布活动”。而所谓的新品发布其实就是在招商，进多少钱的货就决定了是几级代理商。

为了拿到折扣更大的货以及享受更多的优惠政策，很多代理商就一味地多进货。“一次性进货几十万，就可以拿到河南省的总代理。”王先生透露，而品牌商对于各级代理的规定也是朝令夕改，代理等级越来越多，而且每个加入微商队伍的人都不愿意直接面对使用者，而是极力发展下线，让下线为自己赚钱。王先生透露，这种疑似传销的招代理模式已经成了很多面膜微商的发展模式。

立志创立品牌 本土面膜 受不少消费者拥趸

现在，将面膜称为微商里的“主打商品”在许多人看来都不足为过，在当下微商的圈子里，面膜销量大，利润足已经不是什么秘密了。而作为黑占品牌元老，涉足微商时并没有想到小小的面膜成为微商的大舞台。

“去年2月，算是我做微商的一个起点。起初我是看到身边的朋友黑占在朋友圈里推销祛痘面膜，心想拿来试试。”燕子介绍说，收获了不错的效果后，燕子就决定和黑占一起在朋友圈里销售该产品。“在我用的时候还没有牌子，就是一个光盒。”燕子说，“可能是因为黑占和我在之前都是做生意的，有一些人脉和信誉上的积累，加上产品的反馈比较好，知道我们产品的人就多了起来，也有人开始想要代理。”

品牌及产品的各项资质完善后，黑占品牌开始正式招收代理。“我们是从去年4月份起开始正式招收代理，两个月后代理数量出现了爆发式增长。大面积招收代理前，我们做了许多的工作，免费发放试用，做网络推广等。”燕子告诉郑州晚报记者。作为一个本土品牌，黑占品牌在河南地区的知名度迅速打开，“去年销量最好的时候，也有代理商堵到家门口等着抢货。”

然而对于品牌发展一直顺风顺水的黑占来说，当下的微商市场带给他们更多的是迷茫。“一部分以吸金为目的的微商，正在通过一些不恰当的手段逐渐地破坏着微商的生态环境，如果一直这样下去，整个微商市场将面临着难以预测的困境。”在燕子看来，在当前复杂的环境下，是许多真正的微商创业积累沉淀的好时机，如何将好的产品、创意做好，是值得许多微商深思的问题。

生态环境受到破坏 微商们期待 监管政策早日出台

虚假宣传，大肆发展代理，产品质量不可追溯，微商发展到现在也出现不少令人诟病的行为，这对整个微商的生态环境造成了破坏。“微商本来是一个很好的创业平台，通过这个平台去做一些你认可或者感兴趣的事情来为自己带来额外的收入，这应该是许多微商的初衷。”燕子说，“但是随着微商人数的井喷式增长，就会出现一部分以圈钱为目的的商家或个人，这部分群体往往会忽略最重要的产品本身，给消费者带来不同层面的损失。这也为大部分健康发展的微商带来困扰。”

“因为没有实体店，销售不以地域划分，消费者维权、部门监管上都存在困难。”燕子说，“但是微商这一创业平台仍有许多潜力有待发掘，许多同行朋友还是希望对微商的监管政策可以早日出台。”

