

从兼职做电商到专职做电商,饱含着80后茶商何世阳的初心和野心,他说——

我要让信阳毛尖走得更远



何世阳通过网络售茶 记者 马依钊 摄

本报记者 马依钊

对于何世阳来说,新的一年,他将从一个“坐商”转变成一位完全意义上的“行商”。

何为“行商”?用何世阳自己的话来说,就是借助手机和电脑,实现24小时移动化办公。“互联网+信阳毛尖”,这是电商背景下,信阳毛尖长足发展的必经之路,更饱含一个80后茶商的初心和野心。

祖祖辈辈都在信阳毛尖的优质产地浉河港镇种茶做茶,何世阳是个不折不扣的“茶N代”。5年前,这位明

代文学家何景明的21代世孙,辞去外地工作,回到家乡,跟着父亲学习种茶炒茶,注册“何景明茶叶”,当时的愿望就是把家乡的好茶推广出去。

从最初30平方米的小门店,再到后来400平方米的创客体验茶馆,守着自家的茶园和茶叶,品质自信让何世阳在信阳毛尖行业深耕细作。

“互联网时代,光靠线下销售哪行!”2015年2月,何世阳正式筹备自己的天猫、京东两家线上商铺,做好实体店的同时,涉足电商领域。秉承着手艺人做茶的踏实认真,何世阳逐渐通过“互联网+”闯出了一条

茶叶销售的新路子。

“以前守着门店,销售市场很有限,一天不过接几单生意。改成以线上销售为主以后,在网上可以同时接待几十名客户,销量翻了好几番。”昨日上午,何世阳告诉记者,试水茶叶的电商销售模式以后,觉得其中的潜力和空间很大,当年销售额从以往的四五十万元,上升到近二百万元。

经过几个月的考量,2016年6月1日,何世阳果断地关停了位于粮堂社区的创客体验茶馆,成了一名专职的信阳毛尖电商,也就是他所说的“行商”。

从兼做电商到专于电商,“何景明毛尖”在网上集聚了口碑和人气,何世阳也积累了不少感受和思考。高品质的信阳毛尖是基础,便利的交通位置是得天独厚的优势,但是电商人才的缺乏以及茶农电商思维的缺失却是不容忽视的现状。

“互联网店铺的运作模式并不是太难做的事,用心就能做好。”何世阳说,新的一年,自己的线上店铺会在茶叶质量上精益求精,希望信阳毛尖的电商队伍越来越壮大,让信阳毛尖走得更远。



临近春节遇暖冬 冬装难卖春装俏

信阳消息(记者 马依钊)正值“三九”,本该是一年中寒冷的日子,但近几日,我市艳阳高照。午后时分,徜徉在阳光下,颇有“暖春”的错觉。昨日,记者走访我市各大商场了解到,寒冬成了暖冬,冬装难卖,春装反而走俏。

羽绒服5折优惠、冬装买一送一、满199元减100元……在东方红大道一家商场的女装销售楼层,每家店铺都在做新春优惠促销,随处可见类似字眼的优惠海报。记者了解到,前段时间价格居高不下的冬装优惠力度很大,两三百元很容易就能买到一件轻薄短款羽绒服。以往动辄千元以上的中长款,今年七八百元也能买到。

“这都进入‘三九’天了,也没怎么觉得冷,入冬时刚买的长款羽绒服还没穿上几次。”市民张丽珍感慨道,“因为今冬一直不冷,早早囤下的羽绒服一直派不上用场,昨天下午穿出来逛街,逛了一半就觉得自己穿多了,这不,今天就穿了件大衣出门,也没觉得冷。”

“天气这么暖和,哪有人来买羽绒服啊?整个商场卖得都不好,价格比去年下调了不少,销量却比去年同期下降了很多。”一女品牌专柜销售人员告诉记者,“今年打折时间开始得比较早,已经持续一个多月了。原来一件当季羽绒服六折就不错了,如今能低至五折,甚至四折多。”

记者了解到,冬装销量不佳,不少专柜趁此机会上架了不少新款春装,供顾客挑选。在一家女装店内,市民夏芸芸正和朋友一起购置新衣。记者看到,她们选择试穿的多为大衣、短裙、连衣裙等新款春装。“我们逛街之前查了天气预报,过年那几天也不冷,最高气温在10度左右,之前买的冬装太厚了,这次想选两件新上市的春装,等过年时穿。”她们对记者说道。



声明

证,机动车登记证书,因不慎丢失,特声明作废。

●兹有信阳市运输集团有限责任公司第二客运公司豫SA1432号客车,其道路运输证(证号:411501002372),因不慎丢失,特声明作废。

●兹有张林购买的由河南华仪置业发展有限公司开发的富丽华城市花园11号楼4单元308号房产壹处,其于2012年4月26日交付的购房契税票(票号:0077287),因不慎丢失,特此声明。

●兹有信阳市华侨能源供销中心组织机构代码证副本(证号:74072359-7),因不慎丢失,特声明作废。

●兹有信阳富佑饲料有限公司在中国邮政储蓄银行股份有限公司息县东环路支行办理的银行的开户许可证(核准号:J5152000160702);粮食收购许可证(编号:豫1390136.0);机构信用代码证(代码:G1041152800016070S),因不慎丢失,特声明作废。

●兹有夏成冲豫S87637号桑塔纳3000型轿车,此机动车行驶证

