

蓝一电商 上班族做副业如何月入2W

产品名称	蓝一电商 上班族做副业如何月入2W
公司名称	湖南蓝一电子商务有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	长沙市雨花区万芙路与迎新路交汇处汇景豪庭A座1703房
联系电话	18975608842

产品详情

先自我介绍一下，我叫曾雨琪，我是一名上班族，在深圳一家培训机构从事会计，固定月工资五千，购买五险一金，包食宿，但是我每个月仍然是月光族，94年的我现在除了定投了一点基金，根本没有任何存款。（本次分享发布在“湖南蓝一电商”公众号上，想观看更多精彩内容，可关注“湖南蓝一电商”公众号哦）

我平时比较爱玩，深圳消费又高，每月10号发了工资和朋友去商场逛一圈，再吃个1234顿烤鱼和小龙虾就要省吃俭用的过接下来的日子。唉！真是逛吃一时爽，事后火葬场啊朋友们！看着朋友圈里的朋友同事一个个晒车晒房晒娃，可怜我一个单身狗，又没存款，心酸。

不过我这人心大，间歇性的励志说想存钱，一到发薪日又开心的吃喝玩乐，口红和小龙虾买买买，真的控制不住我自己.....

但是去年我老爸出了点意外，要动手术，我突然发现我没办法立刻拿出钱来给他们，当时真的好恨自己，为什么这么不懂事？！

这件事对我的感触比较大，像我这样的月光族，万一家人或者自己要钱应急的时候都不知道该怎么办？也正是经历了这件事，触发我要找个副业的决心。

我想起了朋友圈有个老同学在做网店，有时候会在圈内分享店里上新的产品，她在家里一边带孩子，一边做网店，日子过得很不错，每个月还会和家人孩子出去旅游。

我找她寒暄然后聊起了开网店这事，就这样我第一次了解到了蓝一电商，之后我和蓝一电商的工作人员大概的了解了下，然后周末到他们长沙公司实地参观。我主要是想当一份副业来做，所以我很担心自己没有过多的时间去学习和管理店铺会很难做成，但是老师告诉我，朝九晚五也可以做，并且公司负责的学员也有很多是像我这样的上班族，做得好的有很多。我听了这些话就放心多了，然后11月份我就正式签订合同加入了蓝一电商。

我平时利用业余时间跟老师学技术及运营店铺。因为我自己是一个吃货，所以就顺从自己的内心开了一家休闲食品店。（关于开食品店要资质的问题，因为我姑姑是开实体食品店的，我可以用她的资质。）前三个月学习期，在老师的指导下，也在陆续的接单，虽然才刚刚开始，但是每天进步一点点，多学到一点点的技术我内心就是充实的。

接下就是大家所知的，新冠这个坏家伙爆发了。从爆发到现在，让多少企业，多少人乱了阵脚。

全国各地的实体经营者无论大小，全都面临了很大的难关，小店铺直接关门，大公司也面临亏损，就连比较出名的海底捞、喜茶、西贝莜面村这些公司也在复工时，为了弥补财务上的损失，而大幅涨价。

受“疫情”影响，很多上班族的复工一波三折，迟迟盼不来复工通知，很长一段时间只能宅家，无所事事，荷包“日渐消瘦”，被逾期的花呗、信用卡、房贷、车贷弄得焦头烂额，整个人都不好了……

在这种情况下，有的员工甚至直接在家里就收到了裁员通知，真的太难了。

我所在的那家培训机构老板出了通知说要5月份之后才能视情况复工，很多同事等不了那么久就另谋出路了，我是公司财务，在家办公近两个月了，公司就补贴两千每月给我，我已经提出了离职，但是老板让我把账做完再离职。老板之前对我也挺仁义的，我就不好拒绝。不过还好我现在同时在管理网店生意，店铺生意暂时比较稳定，得益于网店的生意，我每天也有一笔不错的收入。

01

电商新机遇

在这样的大环境下，各地停工停业，大家基本都是线上购物。这让我的店铺在此期间也获得了不错的成绩，一方面店铺获得提升，营业额显著提高，另一方面也助力了“抗疫大战”，让更多的消费者宅家也能吃到想吃的小零食，宅家更安心。

最近30天，我店铺月营业额19016.87元，近2万的月营业额对于一家才经营了5个多月的店铺，实在值得高兴！

（点击可放大查看）

02

店铺运营“小窍门”

我店铺小有成就，是有小窍门的。今天就分享给大家哈。

我平时很喜欢交朋友，对人情世故也比较懂，在开店之前，我常常动手做一些小零食跟邻居和同事朋友分享，交流品味心得，一方面可以了解大家对零食的偏好，另一方面也可以增进大家的感情。

我理解的是，做生意挣钱固然重要，但是用心和分享才能让我们的生意锦上添花。

我刚开始运营店铺的时候，也并不是一帆风顺，主要是操作不熟练，老是手忙脚乱，差点就对自己失去

了自信。但在蓝一电商的李老师一系列针对性运营培训和鼓励后，我才开始渐入佳境的，也在运营老师的指导和帮助下，摸索出一套独特的经营方法。

我会把照顾过我生意的客户当成自己的朋友，用心为他们介绍喜好的零食，帮助他们找到适合的口味。正因为此，才得到了买家朋友的认可，店铺的销量稳步提升，收获了不少的回头客，每当有新品上架，我就会分享给老客户，买过的客户很多，几乎没有出现过差评。

我也会经常主动和负责指导我的运营老师沟通，分享自己的运营心得，虚心听取老师指出的不足和偏差之处，以求更好的改进和完善自己，把店铺运营得更好。

03

促销活动做起来

在疫情期间，很多人在家里宅的无聊，会刷手机看电视，因此对小零食的需求量也会比较大。

考虑到这一点，我决定加大优惠力度，来一波“买赠活动”，即消费者在店里购满39元的小零食后，就可获赠一包新品试吃装，同时老客户还可享受到满100减8块的优惠，利用活动的力度来带动新品销量，提高回购率。

毕竟第一次做促销，刚开始我还担心效果会不好，但是很快活动的数据就打消了我的顾虑。

活动开始的第二周，即3月25日至4月2日，成团金额达到8835.25元，订单数255。

取得这样的成绩，让我更加有信心经营好店铺，这段时间，当别人承受着“没有进账”的巨大压力时，我却能拥有稳定的收入，这是何等的幸运。

学员总结

2019年之前还有很多人在犹豫，怀疑电商市场是否饱和？现在加入会不会太晚了？其实尽管大家早就形成了线上购物的习惯，但是经历这次疫情之后，这个习惯还会被深度发掘。这对电商的发展非常有利。

时间过得很快，感觉2020年才开局就已经过去了3个多月了，想创业的朋友得赶紧行动起来了！

这次分享就到此结束，感谢大家听我叨叨，如果能对正在创业路上迷惘的朋友们一丢丢小启发，那我就很开心啦~

更多精彩内容 and 运营干货，可以关注“湖南蓝一电商”公Z号哦！