

分红榜模式：攸妍神话之魄力收回 2 个亿囤货并销售清空

产品名称	分红榜模式：攸妍神话之魄力收回 2 个亿囤货并销售清空
公司名称	泉州市鼎骏网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	所在地:深圳
公司地址	广东省深圳市宝安区福永街道星港同创汇天玑座 410室
联系电话	13799568090

产品详情

分红榜模式：攸妍神话之魄力收回 2 个亿囤货并销售清空

分红榜模式开发，分红榜系统源码，类似攸妍分红榜系统源码，分红榜功能定制

攸妍创始人魄力收回 2 个亿囤货，独创行业神话！2018 年年底，攸妍品牌创始人 - 王肖然宣布收回

代理商手中超过 2 个亿囤货，并将货款如数退回，带领原品牌原团队成功转型为社交电商。并于 201

9 年 1 月 12 日在 Apple Store 和安卓应用市场同时上线“攸妍商城”APP

1.0 版。这一魄力举动，堪称行业神话！

是怎样的胸怀和格局让肖然女士能做出如此前无古人，后无来者的抉择？在抉择的背后，又经历过怎样

的挣扎和阵痛呢？

故事得从 8 年前讲起…… 2 0 1 2 年之前，肖然就开始借势互联网来打造个人 I P。因为正确地把握住

了趋势，所以实体店生意非常火爆，并且积累了第一批忠粉，属于行业里实实在在的元老。

攸妍创始人魄力收回 2 个亿囤货

在这期间，很多曾经知名度较高的品牌也逐渐销声匿迹，但就在那几年行业下滑期，攸妍凭借扎实的产

品和良好的口碑，在逆风中一直处于上升期。

2018年年底寒冬到来，整个行业的瓶颈期也终于到来。

团队上亿的库存陷入僵局，团队伙伴陷入深深的忧虑和担心，怎么办？谁来买单？经过深思熟虑，肖然

决定：不论代理商加入的时间是长还是短，不论代理商手中的产品是多还是少，不论距离攸妍公司是远

还是近，所有代理商手中的囤货，可以如数退回公司总仓，由攸妍品牌解决全部的产品囤货问题，自己

来买单，让全国50万代理商零损失、零风险渡过难关！

一位代理商正打包退回产品

团队的意义，不仅是荣光时刻一起共享，更是在困难面前也共同面对。肖然没有放手不管，也没有不闻

不问，而是抱着负责到底的态度，全面回收全国代理商手中的囤货，这份魄力和责任心，堪称业内神话

。她说：“我之所以这么做，是不想辜负代理商多年的信任，我宁愿公司亏钱，也不想让代理商吃亏。

”

政策下发不到一个月，从全国各地陆续寄回的产品汹涌而来。如何存放是首先面临的问题，肖然共租下

7个仓库用来存放，每个仓库超14,000平米，单年租金就需一百多万元。

7个仓库中的部分库存实拍

解决了代理商的燃眉之急，如何将产品顺利销售出去也是肖然和品牌的燃眉之急。如果降价抛售，就等

于自毁前程，原团队和原品牌注定会分崩离析，未来的攸妍品牌将无路可走。

那么，两个亿的囤货如何解决？如山一般的压力每时每刻都压在了肖然的心头。“品牌有突破，团队才

能有转机。”肖然认为，唯有彻底改变传统的模式，才能在未来发挥出品牌的力量，让攸妍走得更远。

肖然正在盘点仓库情况

攸妍创始人肖然超强的前瞻能力

肖然通过她超强的前瞻能力，再次预见到社交电商将是下一个巨大的发展机会，且社交电商又与攸妍的

属性是如此契合，所以从2019年初，攸妍便开始全面升级为社交电商模式。1月，攸妍商城APP 1.0版成功上线，8月，攸妍商城APP 2.0版本成功上线。

品牌的线上线下的推广也在2019年里持续发力。在全方位的助力下，在全国代理商的一齐努力下，

截至2019年12月31日，从全国代理商手中回收的2个亿囤货已全部销售完毕，曾经高高堆起的

仓库终于清空，2个亿的重担这才从肖然的肩上卸下。

看似顺利的2019，实际凝聚了肖然和整个团队的全部努力，其中的艰辛恐怕只有经历过的人才真正

懂得。这是一条崭新的路，没有前车之鉴，唯有边走边学，所幸攸妍坚持了，做到了，成功了。格局决

定未来，攸妍生生不息的生命力也要归功于肖然的格局。

分红模式系统开发

详情了解更多：<https://www.wsyguanyun.com/>

攸妍囤货 2 个亿的故事已成业内神话

囤货 2 个亿的故事经过口口相传，早已成为了业内的神话，肖然也成为很多人敬仰的对象。

以上就是攸妍创始人魄力收回 2 个亿囤货，独创行业神话！的全部内容，时至今日，当有人问起肖然：

“背负 2 个亿的压力是一种怎样的体验？”她笑了笑说：“这一年，我逞强过，怀疑过，但从未后悔过

。因为创业 1 3 年的经历时刻勉励我：坚持做正确的事儿，无所求而有所得！”