

费县80后、微商第一人、所创品牌搭上春晚……

光环围绕,吴召国回乡“布道”

观点集锦

过快年了,盼春晚了吧!今年2月18日19:59分,全国的观众将会在央视春晚上再次看到一个叫“思埠”的品牌登上央视,这个品牌的创始人是个80后,被誉为“微商第一人”,更是地地道道的临沂人,他就是28岁的费县小伙吴召国。21日下午,吴召国回到家乡临沂,讲述了自己的创业经历并分享微商营销之道。

本报记者 王鲁娜 李墨



▲吴召国在做演讲。
▶《人民日报》海外版对吴召国的报道。



“第一微商”成功之道

“产品做得再好,没有明星代言就很难受到认可。”——吴召国为了使自己的品牌家喻户晓,受到消费者的认可,先后请了杨恭如、袁珊珊、秦岚、林心如做代言。

“产品要宣传,还要保证质量过关。”——吴召国称,自己旗下的化妆品全部来自国外进口,而且有自己的产业基地,为产品提供了一定的质量保障。

“微商都是最底层的人,他们是最可爱的人。我们梦想就是帮助最底层的人实现梦想,当然要给予他们最丰厚的利润。”——最初做思埠的都是家庭主妇,后来发展到一些大学生、公司白领,如今他们的微商在全国已近3万人。

“朋友圈里全是广告当然谁都烦,要将广告渗入到你的内容里,要维护好客户。”——对于有些微商提出因发广告被微友屏蔽,吴召国提出微商要学会经营关系,提供知识。

“让分销商获得最大的利益,他才可以跟你走得长久,所以要把一切利润空间给到经销商和零售商。”思埠经销商及零售微商数量已达数万家,基本垄断了80、90后创业早期做大经销微商及零售商群体。

每天实现一个目标

2014年,思埠集团正式创立,其高速发展迅速引发业内关注,“思埠奇迹”成为微营销领域新的神话。

这一年,吴召国将“狠”字发挥得淋漓尽致。他将全年的目标分到每个月、每一天,如果哪一天没有实现既定目标,那么第二天一定要补上。

为了不让自己懈怠下来,吴召国像上满了劲的发条。“我对自己发誓,一定要努力,再努力。”吴召国说,他怕自己懈怠,甚至在床头拿矿泉水瓶装了不少蟑螂,“我曾发誓,如果达不到目标,我就吃掉这些蟑螂。”

夜里,蟑螂来回爬动的沙沙声常常把吴召国惊醒,但正是“不想吃蟑螂的激励”,让他最终实现了目标。

企业的发展离不开宣传,为了让更多的人熟悉“思埠”品牌,吴召国将目光投上媒体。“我找到湖南卫视想做广告,但随便一条广告都要三四十万,根本支付不起。于是我找到‘越策越开心’节目组投放广告。也正是这次广告,让我们的化妆品打上了‘湖南卫视上榜品牌’的标签。”

吴召国很开心,将这个好消息发到朋友圈里,没有想到却引来很多人的打击和讥刺。“有本事你将广告做到央视呀?”有微友留言。

吴召国把这看成是对他的激励,“我要上央视”便成为他的目标。2014年11月份,思埠集团以2500万元中标央视2015年春晚黄金招标广告第六位置,广告将于央视春晚19点59分、大年初一到十五给全国人民拜年。

28岁的吴召国将下一个目标定为“上市”,如今他正向这个目标一步步迈进——1月6日,思埠集团8000万元入股在新三板挂牌的企业幸美股份,发行完成后,思埠集团将成为幸美股份实际控制人。按照吴召国的规划,2年内他将从新三板转板A股市场,实现他的上市目标。

A 梦想改变了他的生活

1月21日下午,陶然居大酒店四楼会议室里挤满了人,原定300人的会议室来了近500人,许多年轻人只能站在过道或门口,更有些女士抱着孩子前来。

当主持人宣布吴召国到场时,现场所有人员全部站起来欢呼,举起相机,翘首等待期待已久的偶像登场。

对于微商来说,吴召国是一位令他们膜拜的传奇人物:2014年9月25日,人民日报欧洲刊更是将他誉为“中国微商第一人”。

这位没上过一天大学的年轻人,既非官二代,也非富二代,却用一年的时间,从最初的3名员工发展到3

万名代理商,从储藏室作为办公室到建成13层的办公大厦,从注册资金50万元到1亿元,从只有1款面膜到目前请4位明星做代言——这一切成绩的取得,吴召国称是“梦想的力量”。

“人一定要有梦想,否则就如同僵尸。”这句话在吴召国口中多次重复,这是他对梦想的诠释。

为了自己的梦想,拼搏必不可少,用他的话说就是“玩命”地工作。2014年3月份创业时,吴召国的公司只有3个人。当时,他们挤在一间储藏室里办公,阴湿的环境让同伴抱怨不已,期待能拥有一间100平米的办

公室。

但吴召国的梦想远不止于此,他当时为自己定下了2014年的目标:一定要有自己的办公大厦;要请明星为产品做代言;要到人民大会堂做演讲;要登上央视。

当时,这4个目标在外人看来如同天方夜谭,但吴召国却坚定地认为,他的目标一定会实现。

“现在这4个目标全部实现了。”21日,吴召国对着台下来自全国各地的数百名代理商说,前两个目标已经实现,1月24日,到人民大会堂演讲的目标也将实现,而且主持人或将是撒贝宁。

B 跑业务每月穿坏两双鞋

吴召国的创业之路并不顺利。2003年,毕业于费县一中美术班的吴召国高考失利。此后,曾把费县的工艺品倒腾到西安贩卖,也曾为民营高校招生,还卖过油漆,但始终找不到一条适合自己发展的路。

2005年,吴召国来到青岛,进入化妆品行业,他终于觉得自己的梦想就在这里。

“我是业务,也是售后,还监管财务、库管……这段时间我学到了很多。”吴召国说,那段时间,他最大的投资就是皮鞋,因为跑业务几乎每个月都要穿坏一至两双鞋,最艰难的时候接近40度的高温,他还要领带笔挺地挨家挨户拜访客户,却无数次被辱骂出来。

“每当这时,我就找个墙角蹲下来,吸上两根烟,告诉自己加油,站起

来继续向下一个目标客户迈进。”最热的时候,吴召国曾经一天中暑2次,每次醒过来用凉水洗洗脸继续跑下去。“我自己清楚地知道,我没有一个李嘉诚爸爸,也没有考上一所好大学,要想改变我以及我整个家族的命运,只能靠我的两条腿和一张嘴。”

执著的精神让吴召国的事业迅速发展起来。当事业蒸蒸日上之时,他的目光瞄向了更广阔的市场。2009年,他来到了国内化妆品产业的一线市场广州。

在广州的第一年,吴召国的生意并不景气。第二年,他奋起直追,第三年经营运作终于得心应手。

2013年初,吴召国决定将企业由实体转到了电商。期间,吴召国接触到很多的自媒体,像微博、微信,如旭

日朝阳般冉冉升起的微信营销开始引起吴召国的关注。

“微商”,吴召国给予的定义就是微小的商人,微小的商店,虽说微小,但却吸引了吴召国足够的目光。

“经过半年的时间,我对微信营销进行了仔细研究规划,摸透、摸清了一套全新的运营模式。”吴召国说,微商和电商有个直观的比较,如果说电商还需要开个店的话,那么微商只要求你有一部智能机,有一些人脉和朋友圈就足够了。从终端来看,微商是“微小”的,但是其中孕育的商机却庞大无比,微商就是存在于细微之处的商机。“在微商时代,每个人既是消费者,又是销售者。”

2013年末,吴召国和他的团队开始了微营销新贵——“思埠”的奇迹之路。

新城医院诚聘

临沂新城医院是一家集中、西医结合治疗与中医药科研教学及预防保健为一体的特色医院。中医特色突出,医疗设备先进,技术力量雄厚,现因业务发展需要,特面向社会诚聘如下人员:

- ①内科:3人 ②外科:2人 ③妇科:2人
- ④儿科:2人 ⑤放射科:2人
- ⑥超声科/心电图:2人 ⑦化验科:3人
- ⑧护士(士):10人 ⑨药剂:2人
- ⑩收款:2人 ⑪会计:1人

待遇面议

联系人:李女士 13869923635
地址:北城新区沂蒙路与南昌路交会