



不仅限于传统渠道销售,朱孟奔还在网上销售。

# 朱孟奔:身残志坚 电商追梦



在残疾人电子商务实操强化培训班上,朱孟奔正在听临沂大学创业学院郑韦博士授课。



送完电话卡,朱孟奔就回到市区解放路的店,和朋友刘文国一起研究未来如何在移动端发展业务。



在仅有2平方米的店里,朱孟奔和刘文国分工明确,朱孟奔回到店里负责网上销售,刘文国负责店面传统销售。

朱孟奔,儿时患有小儿麻痹症致右腿残疾,凭借坚强毅力和灵活头脑进行创业,他不甘于传统,通过网络思维进行转型升级,拓展销售渠道。

“叮咚!”手机里就传出了阿里旺旺的声音。每天早上还没起床,朱孟奔便开始在网上接待客户。朱孟奔告诉记者:“原来从事服装买卖,由于行动不便等原因,在创业路上栽了跟头,赔了2万多元。”

2003年一次偶然机会,朱孟奔发现虚拟运营商蜗牛移动电话卡业务非常实惠,在通讯市场中很有竞争力,产品轻便,适合残疾人创业,便向蜗牛移动公司提交申请代理,经过身份验证等步骤,顺利成为临沂地区蜗牛移动销售。

成为蜗牛移动销售人员之后,朱孟奔便开始在兰山区、罗庄区和河东区各个手机销售点推销手机卡,风雨无阻。功夫不负有心人,仅在1年内朱孟奔便将2万元借款还清,并且经过十余年奋斗,已经买了两套房子,为了更好地开展业务,朱孟奔买了一辆电动轿车。

“在新形势下,不能仅局限于传统渠道销售,我还要继续拓展业务。”朱孟奔说,不仅将手机卡销售搬进网络销售,还准备探索其他产品。朱孟奔经常参加临沂市沂蒙残疾人艺术团主办的残疾人电子商务培训课,学习如何网上营销,选择代理产品,与时代接轨。

谈到新年打算,朱孟奔告诉记者:“我们应该打造属于自己的残疾人电子商务销售团队,寻找更多适合残疾人的创业项目,吸引更多的残疾人朋友一起参与进来。”

本报记者 樊凯 贺可功



早上6点,朱孟奔起床准备开始一天的工作。



朱孟奔在他的爱车前打电话联系业务。



朱孟奔销售电话卡业务繁忙,经常有客户咨询。

