

人生其实就是一个积累故事的过程,这个故事肯定不可能一直甜蜜或者一直苦逼,有跌宕,有起伏,才有看点。微商不是你想象的有手机就能挣钱,微信聊天就能销售这个简单模式的背后或许还有许多你们不知道的酸甜苦辣咸——

吴琼, 31岁,商龄6个月。

## 吃货的最大价值

我是一个有2个孩子的宝妈。怀大宝之前在一家广告公司做设计,每天面对电脑不说,还经常加班到夜里,在老公和婆婆劝说下辞职做了全职妈妈。

和很多全职妈妈一样,一开始感觉还很好。但是时间长了,花钱要问老公要,花少了对不起自己,花多了就怕老公、婆婆不开心。与社会的交际也越来越节俭。最要命的是,每天身边人除了聊宝宝和吃什么,其他都聊不到一块儿去了。对于一个年轻人来说,这是一种很危险的信号!

虽然宝宝带给我很多开心和幸福。但是在情感方面,我却变得越来越不自信了。但是真的要去工作,又怕孩子带不好,真的很苦恼。这可能是很多全职妈妈共同的感受吧,原本自己有自己的生活目标,但现实却不尽如意!

开启微商之旅,有些意外,却也在意料之中。我是十足的吃货,对榴莲及其派生出来的食物毫无抗拒之力。去年冬忽地兴起一股千层蛋糕之风,这中间自然有榴莲千层蛋糕,单是想想我就垂涎三尺。老公通过网络在广州找到一家蛋糕店,买了空运到临沂给我吃。那个味道真是妙不可

言,吃完唇齿留香,忍不住还想下一口,180元就这样被我三下五除二吃光光了。吃完还想吃怎么办?从广州空运来价格不菲不说,还要等上三四天的时间,肚里的馋虫可怎么忍耐?

做全职妈妈除了照顾宝宝,最艰巨的任务就是照顾老公的饮食,这对婚前从未下过厨的我来说不只是艰巨。但是它也难不倒我,因为我有“下厨房”。为了弥补不会做饭的缺憾,我在手机上安装了下厨房APP,它一次次带我开启了美食之旅。当下我要请教这位老师如何做出美味的榴莲千层蛋糕。

按照下厨房里教授的方子,我购齐了原材料,尝试自己做榴莲千层蛋糕。我太佩服自己了,简直就是天才,处女作非常成功,第一次做就很完美。老公、婆婆还有我自己,赞不绝口,两个宝宝也争着要吃。

成功的喜悦当然要跟朋友们分享,我在朋友圈里晒出了处女作,没想到朋友们纷纷留言想尝尝,这让我满满的都是自信。于是我又做了第二个、第三个……朋友们也在圈里分享给其他朋友,一传十,十传百,我的榴莲千层蛋糕不胫而走。



## 期待与更好的自己相遇

创业的道路没有一帆风顺,总是曲曲折折。

刚开始全家人反对,我的微商之路差点死掉;刚有起色姐姐又退出,如果缺少决心,我又会死掉;等我挺过这些后,忽然发现身边朋友在我的带动下,都在微信卖起了榴莲千层蛋糕,单单我的朋友圈里就有五六个,还有那些我不知道的微商在做,一时间好似铺天盖地都在做蛋糕。我的心又变得忐忑起来。别人的蛋糕价格低,卖相好,我真担心比不上他们,退出还是继续,我在内心反复衡量。退出,辛辛苦苦建立起来的好评将化作浮云;继续,我拿什么跟人家比?

不服输的性格又一次帮助了我。我唯一能做到的是保持

品质始终如一。为此,我对所有供货商进行严格筛选,剔除那些以次充好、口感差的商家。每一个蛋糕我都亲自品尝,保证口感如一。跑腿公司也重新进行筛选,服务态度不好的公司统统剔除掉。我又不创新,学习研发新品,新上了芝士蛋糕、班戟等甜品。也许我太过心急,有些急于求成,急着带给朋友们惊喜,技术不够过硬就推出了新品,我收到了有史以来第一个差评,嫌弃蛋糕口感不好,卖相不好。真的很受挫,心情一下跌落到冰点。爸爸教导我要“不忘初心”。是的,最初我是做给自己和家人吃的,如果始终如一,如果坚持不懈,一定可以成功。在一次次差点死掉中挺

了过来,我竟然没有让任何人偷走我的梦想。我知道没有谁会为我的人生买单,一个女人尤其全职妈妈一定要有自己过好日子的能力,要有别人没法拿走的东西。

调整好心态,我继续在微商创业路上走着。我轻松而愉快地坚持着,做蛋糕已经成为愉悦自己的生活方式。婆婆也不再担心我没时间照顾宝宝,她还因此爱上吃榴莲,吃烤牌都要抹上一层榴莲。妈妈也不再反对,只是担心我太累。家人给我无限支持,陪伴我走过一天又一天,一月又一月。这中间,又新起来一批做蛋糕的微商,也死掉一批同行,我仍然愉快地在继续。

现在,我用自己赚的钱给

宝宝买奶粉,送他去早教班,给自己买礼物。感谢微商经历让我重新认识了自己。做这一行让我的性格更加的开朗,认识了好多坐标不同的朋友,获得了许多原来不可能接触到的资源,一分耕耘一分收获吧。这一路走来,从我的闺蜜不问价格地定了我的蛋糕开始,到好多从未见过面的陌生姐妹一次又一次地找我定做蛋糕,我确实也收获了许多许多的温暖和感动。至少目前,我还是要继续做下去,也许这个过程中,还会遭遇许多挫折与困惑,但只要初心不变,就会不断提升自己,重新认识自己,与更好的自己相遇。

最后我想借用马云曾说过的两句话鼓励一下有更多

## 做有态度的微商

当做微商在朋友圈里卖蛋糕这个想法冒出来时,我着实被它吓了一跳。行不行啊?

第一个反对我做蛋糕的是婆婆。婆婆身体不好,她最大的担心是怕我没时间照顾宝宝。我告诉她是在家里工作,不用外出,自然不会耽误照顾孩子。婆婆这才没继续阻止,还叫来了姐姐一起帮忙。

在朋友圈里经商,最开始依靠的并不是产品质量,他们更看重人品。我的第一单生意是老公的朋友给的,他一次定了3个榴莲千层蛋糕,这对我是个极大的鼓励。我和姐姐兴奋地投入到微商世界中,她负责采买、外送,我在家做,二人合作其乐融融。

第三天妈妈一通埋怨,新鲜、兴奋的心情一下跌入谷底。妈妈只说我不懂事,瞎胡闹,明知婆婆身体不好还搞什么微商,要是因为忙没时间顾及宝宝而让婆婆带孩子累坏了,真是犯不上。我委屈地哭了起来,想不到做个蛋糕会遇到这些事。我告诉妈妈,自己都是用宝宝休息的时间在做,而且有姐姐一起,真的没什么问题。妈妈悻悻地离开了。的确,每晚宝宝睡下后,我就着手准备第二天的材料。第二天,我早早起床,趁着宝宝熟睡中,抓紧做蛋糕。宝宝醒来后,我的生活重心仍然是照顾宝宝。

也许是我运气太好,也许是我的蛋糕太过美味,也许是朋友们太支持我,我真的很忙,所有订单都接下来的话,真的会连休息的时间都没有。这不是我想要的,于是我委婉推掉了几个订单,告诉他们每天限量供应,我不想因为订单太多而忽略了品质。我曾经一天推掉过12个订单。我给自己约定,不刷屏,每天只做适量的蛋糕,周末休息陪宝宝;作为一枚吃货,我要把吃货的价值最大化,给朋友圈的朋友带来舌尖上的美味感受。

正当我做得风生水起的时候,姐姐突然说不做了。姐姐是十足的路盲,每天送蛋糕最令她头疼,一个地址常常要打上四五个电话,还得借助路人帮忙才找得到。带上蛋糕出门她就开始焦虑,担心找不到地址。终于她放弃了,剩下我一个人。她的放弃无异于剪断了我一个翅膀,谁来采买原材料?谁去送蛋糕?答案是没有。怎么办?我是不是做到该放弃了?突然很迷惘。

为什么人家能一个人开起微店?天生不服输,我想我也可以。办法总比困难多,一个一个去克服就是。没人采买,有网络有淘宝啊;没人送蛋糕,找跑腿公司啊。我再一次被自己折服。

创业梦想的年轻人。任何一次机遇的到来,都必将经历四个阶段:看不见,看不起,看不懂,来不及。任何一次财富的缔造必将经历一个过程:先知先觉经营者,后知后觉跟随者,不知不觉消费者。大家想一下,你有错过吗?

**伟视界**  
从这里微观临沂  
联动方式 2673350333  
15563676699

本报记者 伟伟