



# 出彩周口人

周口晚报 A09版  
编辑/李哲 张倩莎 E-mail:240985389@qq.com

第七十三期

## 范志强:我是周口“卖货郎”

□晚报记者 姬慧洋 文/图



范志强,男,1981年出生,河南周口人,北京大成(深圳)律师事务所合伙人,卖货郎集团创始人。这是百度百科对这个80后的周口人最简单直接的概括。

1981出生的范志强,是商水县邓城镇范楼村人。翻看范志强的履历,他做过很多事情——当过教师;没系统正规学过一天英语,却以英语78分,法学专业第一名的好成绩考入湖南大学国际经济法专业研究生;举债四十万赴英国威尔士班戈大学攻读商法硕士学位;回国后,从事律师职业;创立卖货郎农村电商平台……从教师到律师再到电商平台创始人,这个80后完成了旁人无法完成的蜕变。

卖货郎商城自2015年1月底上线试运营,截至目前,“卖货郎”已在全国23个省市设立了运营示范区和80多个县级运营中心,电子服务站上千个,会员突破5万人。

### 1 他有一个大学梦

1996年,刚满15岁的范志强在家人的安排下,考进了中等师范学校,成为了一名准老师。这个少年的心中却有着一个信念:“我要上大学!”为了这个信念,他在中师学习期间自考了大专文凭。1999年,他毕业后去了一个乡镇学校教学,家人满怀欣喜,因为家中又多了一个能挣钱的好帮手,但是这种欣喜只维持了不到两年的时间。2001年,河南教育学院的录取通知书像一枚炸弹投放在了范志强家中,家人都说他傻了,放着好好的工作不要,偏偏要去上学。范志强没说什么,只是央求父亲让他去读书,家里人拗不过他,便遂了他的心意。

2001年,范志强再次踏上了求学的道路,他的专业是汉语言文学。这个时候范志强已经是个本科生了,按理说他应该满足了,但是倔强的他认为只有学习才是最好的出路,才是他改变命运的捷径。因为是初中毕业,范志强几乎没有英语基础,为了补习知识,他一周能够学习一个学期的知识,在他近乎疯狂的努力下,他很快学完了高中、大学的英语课程。与此同时,他还自学法学专业知识。“法学讲究理性分析,文学是感性的,这是一对儿矛盾体,但是我觉得为啥文学的就学不好法学呢?于是,我暗下决心,一定要学好法学。”2003年,范志强在河南教育学院的学习结束了,但他并没有选择回家,而是一边打工,一边继续学习。

功夫不负有心人,2006年,范志强以法学专业第一名,英语78分的好成绩考入湖南大学,成为了一名国际经济法专业研究生。

### 2 出国留学 拓宽视野

“2008年,我收到了英国威尔士班戈大学的录取通知书。那时候是喜忧参半,喜的是我终于圆了大学梦,忧的是我身无分文,家里没钱供我读书。”在商水县法姬娜五楼的接待室里,范志强提起出国留学的经历笑着说,“让我记忆深刻的两个人,一个是我当时的导师,为了能让我去英国留学,导师不仅自己出钱资助我,还帮我申请贷款;另外一个是当时在湖南长沙做家教的雇主,她叫李自娟,听说我要去英国留学但是没有钱的时候,李大姐拿出了1万元钱给我,支持我完成学业。”

范志强拿着好不容易凑到的40万元钱,踏上了异国留学之旅。因为威尔士班戈大学的学生只有学分修够了才能毕业,一进学校,范志强就专挑学分高的课程学习,因为没有钱,他总赶在超市关门的时候买一些蔬菜。“国外不同的超市,售卖的蔬菜价格是不同的,学习之余我就去找哪个超市的什么蔬菜最便宜,赶在超市关门前买最便宜的菜。”范志强说。

### 3 身为律师 心系于民

“回国前我就联系好了湖南的一家律师事务所。那时候是喜忧参半,喜的是我终于圆了大学梦,忧的是我身无分文,家里没钱供我读书。”范志强说,如果不工作就没钱,他要赚钱还上学时欠下的债。虽然他那时生活很拮据,但他还是为很多有需要的人提供免费法律援助。

湖南怀化的杜某某在监狱里呆了6年,最后无罪释放,他想要申请国家赔偿,苦于求助无门,范志强得知情况后无偿为他提供法律援助,并成功帮他申请到了国家赔偿。“像这样的法律援助,我不知道做了多少起,我总觉得他们都是像我父辈们一样的农民,帮助了他们就像帮助了家人。”范志强说。

当律师的那几年,范志强主要从事信托、企业并购、IPO、不良资产处置、私募基金及涉外法务等领域的法务和策划工作,成功为地方政府和很多大型企业解决难题,在法务和资本市场积累了丰富经验。由于精通国内外经济法、商法,并能熟练使用英语,他曾经代理中石油集团、新华信托、武汉钢铁、南洋商业银行、南光集团、中国银行(香港)等知名企业的各类案件,为企业挽回经济损失达数十亿元。

### 4 萌生创意 成就“卖货郎”

2013年,不按常理出牌的范志强又做了一个让人咋舌的决定——举家回周口。这时的范志强已经娶妻生子,刚回到周口的时候,孩子只有3个月大,所幸妻子非常支持和理解他的决定。

回到周口的范志强发现,村里小卖部的商品种类还算丰富,可就是“山寨”产品的数量着实惊人。“农村的消费环境对我触动很大,村民们花了钱却买不到质量可靠的商品。”范志强说。经过询问,他了解到,小卖部老板其实也很无奈,正品行货需要经过多层中间商加价,进价高,老百姓嫌贵,卖不动,于是只好进一些廉价的“山寨”货。

如何让农村老百姓买到既便宜又质量可靠的商品,提高村民们的生活品质呢?2014年底,卖货郎商城便应运而生。“卖货郎”是有含义的,当初想着要创业要建立公司,为了取名字几个合伙人没少争论。有一天夜里2点多,我跟朋友一边喝酒一边聊天,突然想起来,以前没有超市的时候,总有手拿拨浪鼓卖货的货郎走街串巷为老百姓带来方便。就这样,“卖货郎”就被我们选定为公司名称。”范志强说。

“网络的覆盖率是带动农村电商发展的一个基础条件。去年,农村网络用户占去全国用户的30%。作为周口的儿子,我的试验田,我的考察对象都在周口,无论是从情感上,还是从公司发展上来讲,我都希望把周口做成全国农村电子商务的标榜和示范点。”范志强说,这也是他选择回到周口发展的原因。

### 5 做农村电商就得接地气

“卖货郎商城定位为‘中国最专业的农村电子商务服务平台’,采取线上B2C综合型在线购物平台结合线下乡、镇、村级市场终端销售网络,再加上百姓口碑营销模式,‘天网’、‘地网’、‘人网’‘三网合一’的立体式营销模式。”范志强说。

去年,阿里、京东、苏宁纷纷布局农村市场,“卖货郎”能否抵御电商大佬们的冲击?范志强说:“做农村电商最重要的就是接地气,这是‘卖货郎’的竞争力所在。看到希望也要看到眼前的困难。”

“即便电商落户农村,也难以改变农村消费者的思维和购物习惯。”范志强说,他前期在近百个村做调查后发现,农村消费者在获取信息和推广方面有着自己的渠道,依旧用大喇叭传播消息,习惯去最近的小卖部购物,对品牌没有概念,商品选购以价格低作为首选。

“打开农村电商市场必须将‘电商’这个流行于城市的词抛弃,而是根据农村用户的习惯,让电商去适应农村用户,而不是让农村用户去适应电商。”范志强说。

### 6 要让周口“卖货郎”走天下

在商水县阳城公园附近的一家“卖货郎”旗舰店里,店主刘威正在为顾客介绍商品。不算太大的店面既有花露水、香皂这样的日常用品,也有电冰箱、自行车这样的大件商品。“我们一般都会标出两个价格,一个是我们正常售价,一个是我们货郎价。货郎价便宜是因为它是从供货商手里直接拿到的,中间省去了大量的费用。”刘威说。

除了帮助农民代买商品、帮农民代卖农产品,“卖货郎”还提供像手机充值等一些便民服务。

“供货商可免费入驻到卖货郎,我们仅对县级运营商收取一定的加盟费。”范志强说,“加盟‘卖货郎’的县级运营商除了销售‘卖货郎’的商品,还可以对当地的农产品等商品进行招商,所有的销售利润都归自己。”县级运营商加盟费按人口为单位收费,例如30万人口加盟费5万元。

“接下来,我们将解决农村电商两个问题。首先是信息不对称问题,其次是农产品流通许可问题。”范志强说,“能把这两个问题解决了,也就是‘卖货郎’全面开花的时刻。我最大的愿望就是让全中国都知道‘卖货郎’是周口人创办的。”

