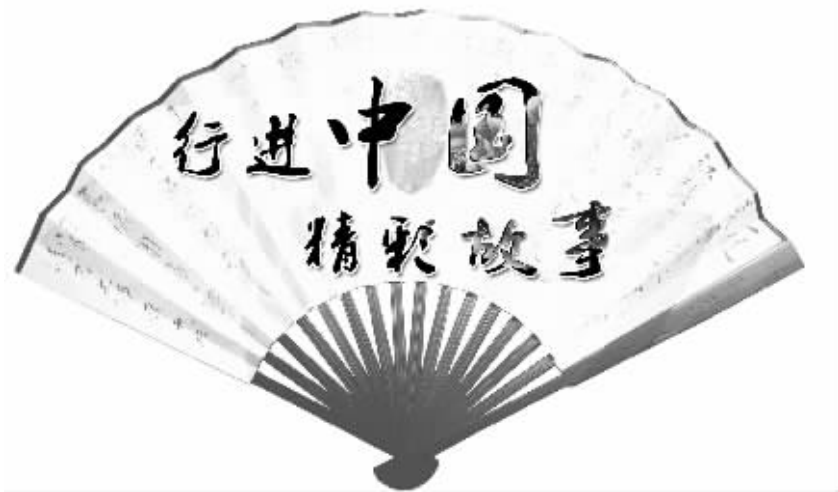


第七十三期

范志强：我是周口“卖货郎”

□晚报记者 姬慧洋 文/图



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，再加上老百姓口碑营销模式，‘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，他前期在几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。不算太大的店里面既有花露水、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，一个是正常售价，一个是货郎价。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于自己。”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。”

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到了范志强家中，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，但是我觉得为啥学文学的就不好法学呢？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校的学习结束了，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；另外一个就是我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。“国外不同地方的超市，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。

“那段时间很苦但是很充实。异国留学让我的视野变得开阔，也是在那个时候，让我觉得我应该从商。”范志强说，“为了节省钱，在留学期间我很少给家里打电话，更是一次也没回过家，因为每回去一次都需要好几千块钱。不是不想家，是真的回不起。还有最后 1000 英镑的时候，我修完了所有学分，也是我们那批到达英国学习的留学生里面第一个修满学分的。”

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，到达湖南后，我就开始上班了。”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。



范志强(中)在商水县卖货郎电子商务服务中心调研