



杭州

从首尔到杭州 韩国美女设计师 de 淘宝缘

故事从一封邮件开始

在猎头公司盛行的当下,阿美和淘淘的缘分也和猎头公司相关。2011年3月,一份由韩国猎头公司发来的淘淘公司聘请请求邮件出现在了阿美邮箱,这个邮件改变了她今后的职业生乃至人生轨迹,也让她和淘淘结下了不解之缘。

这不是阿美第一次接触电子商务。她前前后后在多家韩国数一数二的电商网站任职,其中包括韩国最早的购物网站INTERPARK、韩国最大的售书商Kyobo Book Centre、线上线下连锁百货商店ISAVEZON、网上书城YES24等知名品牌。就这样,阿美在初步了解了杭州和淘淘以后,毅然收拾行囊独自奔赴这个陌生却充满挑战的城市。

团队贴心如朋友

2011年11月,阿美终于成为淘宝网的一名设计师,她所在的部门隶属于淘淘UED知识管理团队。主要职责是设计品质管理和设计培训。

初来乍到,总显得有些局促。不过庆幸的是,淘淘大家庭的包容性让阿美感到了温暖。在团队中,比阿美早加入六个月的禹治同样是韩国人,老乡见老乡分外亲近。而担任阿美翻译的邱慧雅,也是个性格开朗的女生,在工作和生活上都帮了阿美很多。

在不断的磨合中阿美已经逐步融入淘淘大家庭,作为一个只身在国外打拼的电商狂热分子,阿美认为,在自己了解淘淘的同时,淘淘对一个国外员工的接纳和了解让她感动不已。

宜居杭州的惬意生活

从2011年11月28日第一天上班到现在,入职不过才4个月不到的时间,但阿美已经很好地享受起自己在杭州的生活。阿美每周都会上三次中文课,争取每天都能学会一些新单词。

来中国之前,阿美都是在父母的照顾下生活的,自己的精力都集中在工作上,做饭、洗衣服、打扫房间等等的事情都是由老妈帮忙做的。来到杭州之后,这些事

在淘宝网有这样一位设计师,看似普通却和身边同事有着很大不同,她是一位来自韩国的设计师,名字叫阿美。正如名字一般,阿美是个不折不扣的美女,2011年11月,怀揣电子商务梦想的阿美独自一人从韩国首尔来到中国杭州,开始了自己职业生涯中新的征程。



情都要自己处理,阿美甚至还学会了自己下厨。

去年12月31日,阿美自己做了顿晚饭招待团队的成员。看到大家能吃得那么开心,阿美的心中充满欢乐与感激之情。

海归百川的淘淘大家族

实际上,每年从淘淘HR总监手中“闯关成功”的

海外员工并非只有阿美一个。2012年开始,淘淘宣布将面向国外开放招聘人才,最大程度的吸纳来自世界各地的电商新力量。在他们看来,这些背景各异、生活习惯、工作模式、思考问题逻辑各有特点的成员加入,无疑给淘淘带来了更多活力、更新鲜的视角,也是对淘淘文化——开放和融合的最好诠释。

征集令

如果你也是一个把淘宝当成事业来做的掌柜,你觉得自己的商品或者是经营理念有与众不同之处,愿意与大家分享,那么你就是我们淘秀台的主角。如果你是醉心淘宝的买家,一日不淘就心慌,对于网购有无数心得体会想和姐妹们分享,也欢迎你到我们的淘秀台来,秀出你不一样的风采……

掌柜和买家专享热线:
028-86969288、86969527

相关链接

阿美小问答

问:在淘淘工作,最大的收获是什么?
阿美:之前在韩国,我算得上是比较会玩的,每天都会和朋友约在一起玩,参加自己喜欢的活动。虽然相对来说生活变得简单了,但是,在这个过程中,我适应新环境、学习中文、认识新同事、探索在中国的工作方法,或者是其他同事向我学习韩语。

问:你能描述一下你在淘淘的工作状态以及你对未来工作的设想吗?
阿美:我想用“可能性”来概括。现在的话还有很多地方不太适应,需要相互磨合。淘淘具有的可能性和我的可能性需要相互协调,不管什么时候都可以叫做是synergy。

问:你平时购物一般会去哪里?你会在淘淘上网购吗?
阿美:在杭州,我最喜欢去西湖边的湖滨路购物。对于我来说在淘淘上购物还是有点难度的,但是在朋友的帮助下,我也买了挺多的生活用品。

首尔

强悍无腿哥+残疾员工=奇迹



在淘淘,流传着一个无腿哥的传奇故事。无腿哥名叫骆润法,虽是一个看似身材矮小的残疾人,却带领着自己的残疾员工,创造了一个个的淘淘奇迹。

2008年5月,骆润法的淘淘店铺正式开业,主要经营绍兴黄酒。但是没高兴几天,就遇到了困难,由于淘淘店铺已不允许经营酒类,刚刚传上去的产品被一下下架处理。但是,骆润法的努

力,最终感动了淘淘小二们,一路绿灯放行。

在骆润法和自己团队的努力下,网淘的销售情况蒸蒸日上。当骆润法做出了自己不错的成绩,又回过头来回报社会,除了招收更多残疾员工,解决他们的生计之外,也更多地帮助别人。此时,人们对他的已不仅仅是同情,更包含着一种钦佩和敬仰,这种强大的力量和资源能使他获得源源不断的帮助和支持。

在骆润法和员工们的共同努力下,将自己的网店做得越来越好,年赚40万。在外人看来创业比谁都艰难的骆润法,就这样创造了一个又一个奇迹,也受到了社会大众和媒体的认可。

骆润法店铺:
<http://mingxiang.tmall.com>

神奇网店 分析笔迹也赚钱



都说淘淘上什么都有卖,小编最近发现的一家店卖的东西,着实让我惊呆了。

在淘淘有一家叫巫昂智慧所的店铺,卖的并不是商品,而是笔迹心理学分析。客人只要写上几笔,她可将该人的个性、家庭关系、上下级关系做出分析,每份分析报告售价为600元到1200元不等。

很多人看了不禁会疑惑,这难道不是迷信?掌柜巫昂却不这么认为,在她看来这并不是什么封建迷信,而是心理学的一个分支。从最开始帮朋友分析,到后来渐渐开始写各种专栏。再后来,由于看的人也越来越多,巫昂索性开起了笔迹分析的淘淘店铺,在她看来,除了自己心理学方面的专业,自己还是作者,能够更好的表达出分析结果。

不知道你有没有困惑的事情呢?如果有,不如尝试这种新鲜的方式,去淘淘找巫昂分析下你的笔迹吧。

巫昂店铺:
<http://wuang.taobao.com>

天降美金 你的好意我心领

买家退换货包裹给卖家很常见,但如果在包裹里有个钱包,而钱包里还有数千美金,卖家们,你们还能hold住吗?

这种在别人看来好得好事,就发生在卖家过客量品身上。那天,他正在正常的处理退换货的包裹,打开验货,忽然发现一个寄回来的退换货的包裹里还有一个钱包,里面有人民币、银行卡、身份证还有许多美金。

当时,过客量品也搞不清状况,难道买家退换货还送小费?经过与买家沟通才知道,原来买家之前拿钱包试新的包包,觉得小就寄来换了,完全忘了里面还有钱包。过客量品按照退换货要求换货,并把钱包一起寄了回去,买家收到后特地感谢了过客量品。过客量品没有犹豫就把钱包归还买家,真的是值得赞扬的好商家。 华西都市报记者 且菲

编辑:胡君 版式:马婷婷 校对:田莉



国美生活家电节 新品特价一网打尽

经过1个多月的筹备,3月22日—30日国美生活家电节盛大开幕。国美电器将联合西门子、松下、飞利浦、格兰仕、海尔、LG、伊莱克斯、安吉尔、美的等生活家电主流厂家,在全川门店同步发布多款新品,同时超大的降价力度和重磅的促销活动更将给消费者带来全新购物体验。

智能新品 款款新奇赚足眼球

所谓生活家电是指和人们日常生活非常紧密的家电产品,主要包含厨具、灶具、消毒柜、卫浴设施、厨房家电、办公和房间维护,以及健身、医疗和柜类黑小电子产品。作为厂家发布新品的有效平台,国美将在生活家电节期间推出上百款新品,让消费者充分领略到生活家电新魅力。如新上市的海尔ES6.6电热水器,以其银色的蛋壳造型满足了消费者眼球;此外悬挂式的安装方式,不仅节约了空间,还可当装饰品装饰,既好看又实用;而飞利浦新推的一款Airfryer空气电炸锅不使用油就可以做出类似煎炸效果的食物,称得上是炸薯条、鸡翅等小吃的“神器”。

实惠特价 打折还有好礼送

据国美有关人士介绍,本次生活家电节除了让消费者充分体验新品以外,特价依然是核心,国美将联合厂

家共同投入1000万资源让利消费者,厨卫套餐降幅将最高达到30%,同时还准备了超多精美礼品,让消费者享受实实在在的优惠。

据悉,活动期间消费者购家电单件满1000元送飞利浦剃须刀,单件满2000元即可获赠豆浆机,累计满10000元即可获得19英寸液晶电视;前锋近吸式套餐加嵌入式烟灶灶直降1000元超低价3368元还送豆浆机,海尔热水器活动特价仅1999元再送工具箱,海尔厨卫套餐仅2999元再送豆浆机加工具箱。

专家支招 便宜不如实用好

目前大部分消费者在选购生活家电时仍多以价格作为选择的第一导向,对此,国美万年场生活家电部袁主管在接受记者采访时说,消费者除关注价格以外,还应充分考虑产品的外观设计和功能是否与自身家庭情况相符。

袁主管以购吸油烟机为例,讲解了购买技巧。目前市场上的吸油烟机基本分为“顶吸式”和“侧吸式”两种,“侧吸式”进风口离油烟源更近,能第一时间锁定油烟,解决了猛火炒菜油烟难清除的难题,但吸排量上相对“顶吸式”而言功率一般较小,主要适用于小户型精装房,因此建议消费者一定要按照自己的实际情况选择,以达到最好的使用效果。

华西都市报记者 赵萍



牵手移动 吃定成都

尼彩科技集团日前牵手成都移动,正式启动全面战略合作



深挖渠道 书写四川市场新篇章

自2011年4月30日进入四川通信市场以来,尼彩手机就掀起通信市场的巨大波澜,原本已经在四川通信市场稳定的市场格局被打散。尼彩手机以手机工厂店模式切入四川通信市场,以每部只赚10元的目标重新定义了低端手机领域的门槛,“打破手机暴利时代,取消中间渠道环节,以用户体验为目标……”种种策略带领着尼彩手机在四川的通信市场上

攻破难关,这些策略在传统的国产手机品牌看来无不是“离经叛道”的行为。“他们活不过三个月!”甚至有不少品牌和渠道商曾经在尼彩手机工厂店开业之初就放话。

然而尼彩手机工厂店不仅活过了三个月,而且月月销售创新高,天天开新店,截至2012年3月,尼彩手机工厂店在四川还未满周岁之际,全川已经开设尼彩手机工厂店达三百余

家,这一年来尼彩手机工厂店不断进行渠道深挖,服务团队不断精细化,尼彩手机从一款到20余款新品迭出,这一系列手段以雷霆万钧之势重新书写了四川的通信市场。目前,尼彩手机工厂店的四川事业部更多考虑的是,如何有进一步的提升,如何给用户提供更多元化的服务,满足不同用户的通信需求,以及谁是最佳的合作伙伴。

强强联手 建立强健渠道服务体系

根据四川省通信管理局在2011年提供的数据显示,四川省手机用户达6000多万,其中中国移动的手机用户就超过了4000万,这一数据一直在刷新,截至2012年3月,四川移动全川用户已经突破5000万,其中仅动感地带用户就达到了1000万。中国移动在四川地区获得的成功是无数移动员工通过十年的时间创造出的,这十年里中国移动狠抓服务质量,从终端订

制、资费、服务、营业网点、精品业务、渠道等多领域全面以客户感知作为服务标准。近年成都移动更是大力拓展电子渠道、空中营业厅等全新的渠道模式。

中国移动在四川地区的网络覆盖优势奠定了坚实的用户基础,通过丰富的终端满足不同用户群体的需求,通过各种便利的数据业务提升每一个移动用户的通信生活质量,通过完善的服务体系

使每一个移动用户满意度超越其他运营商。中国移动还需要什么?答案是更精准的营销渠道,更深入的服务体验,要建立一支强健有执行力的渠道服务体系。但是深入到社区、深入到乡村的渠道需要投入巨大的人力成本和物力成本,而且这一切需要长时间的运作。有没有一个渠道合作伙伴能够胜任如此浩大的功能,能够如“蚂蚁雄兵”一般把渠道做透?

合作共赢 打开四川市场新格局

尼彩手机工厂店和中国移动都在寻觅渴求的合作伙伴。有了这个合作的欲望,双方依然很谨慎,中国移动对渠道的把控十分严格,对于合作伙伴的要求也十分严谨;尼彩手机工厂店是四川通信市场的新军,立足、发展、拓展一步步走来都是稳扎稳打,但他们更希望踏踏实实做出一点成绩再去寻求中国移动的合作。双方都把这种合作欲望隐藏了半年,半年后这一时刻的签约似乎只能用“水到渠成”来表达。可以预见,中国移动和尼彩手机工厂店的合作势必给四川的通信市场打开新的格局。

在未来尼彩手机工厂店的规模还将继续翻番,对于中国移动来说,签约后当即得到了数百个门店的渠道资源,对于方便中国移动用户买号、充值、办理数据业务、补办号卡、购买手机等业务有很重要的作用;对于尼彩手机工厂店来说,可以有机会学习到中国移动严谨规范的服务流程,可以给用户提供更多元化的服务,增进用户体验,提升客户感知。这个双赢的合作局面必定给双方都带来更多的商业机会,也能够给手机用户带来更多的优质服务。

专家点击



北京邮电大学教授、资深通讯产业研究专家陶凯力评价说,中国移动通信集团四川有限公司成都分公司与尼彩科技集团的战略合作协议,实际上宣告了中国通讯产业一个全新模式的崛起,这有可能成为未来通讯行业不断发展的新趋势。

华西都市报记者 王化

C 播报

中国电信 携手金牛区 打造“智慧城北”

日前,记者从成都金牛区政府与中国电信成都分公司北城改造信息化建设服务合作协议签订仪式上获悉,2012年,中国电信将与金牛区政府携手,围绕通信保障与安全、光纤信息网络和3G无线网络全覆盖、信息化推广应用等“智慧金牛”建设项目开展深度合作,全面助力成都“北改”项目。

据悉,中国电信将对金牛区新建或北改返迁安置小区按照高品质“光网智慧小区”建设要求,全面实施光纤到户工程,在金牛区建成示范“光网智慧小区”100个;同时完成15个3G基站频段扩容及Wi-Fi接入点建设,实现金牛区主城区、重要交通干线及主要旅游景点3G网络全覆盖,主要商业区Wi-Fi规模扩大2至3倍;同时计划新建和改造智能信息亭175个,全方位打造“光网成都智慧金牛”,积极开展以电子政务、电子商务、移动天网、智慧旅游、智慧医疗和智慧交通为代表的信息化应用试点和推广工作,提升政务、民生和产业的信息化水平。

华西都市报记者 且菲