

一群活跃在阿里巴巴和淘
宝网上的80、90后创业者
在e旗帜下奋斗的他们
以青春的名义为蚁族正名
他们将蚂蚁永不放弃、未
雨绸缪、期待满怀、竭尽
全力四大人生哲学解

青春

Qingchun
taobaolu

淘宝录

——e旗帜下奋斗的一代

石华林 著



向所有奋斗在第一线的80、90后网商致敬！



新华出版社

青春

Qingchun
taobaolu



淘宝录

——e 旗帜下奋斗的一代

石华林 著



新 华 出 版 社

图书在版编目 (CIP) 数据

青春淘宝录: e 旗帜下奋斗的一代 / 石华林著. —北京: 新华出版社, 2011. 9

ISBN 978 - 7 - 5011 - 9722 - 4

I. ①青… II. ①石… III. ①纪实文学—作品集—中国—当代 IV. ①I25

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 186466 号

青春淘宝录

作 者: 石华林

责任编辑: 郑建玲

封面设计: 李尘工作室

出版发行: 新华出版社

地 址: 北京石景山区京原路 8 号

网 址: <http://www.xinhupub.com>

<http://press.xinhuanet.com>

邮 编: 100040

经 销: 新华书店

印 刷: 高碑店德裕顺印刷有限责任公司

开 本: 170mm × 240mm 1/16

印 张: 16.25

字 数: 190 千字

版 次: 2011 年 9 月第一版

印 次: 2011 年 9 月第一次印刷

书 号: ISBN 978 - 7 - 5011 - 9722 - 4

定 价: 28.00 元

本社购书热线: 010 - 63077122

中国新闻书店购书热线: 010 - 63072012

图书如有印装问题请与出版社联系调换: 010 - 63077101



目录

CONTENTS

孙燕燕◎阿里巴巴，撬起我梦想星球的支点	1
---------------------------	---

张爱玲有一句话：不惯穿裙的小家碧玉走起路来便予人以惊风骇浪的印象。阿基米得有一名言：给我一个支点，我能撬动地球。浸润在阿里巴巴的孙燕燕，她光速般惊风骇浪的成功步伐，将阿基米得的支点说实现在她的人生里。其小家碧玉通达大雅之途的路数，比阿翁的杠杆几何学易懂好用。

张琳琳◎羚羊早安，世界早安	39
---------------------	----

钝感力是日本人崇尚的一种人文境界，可直译为“迟钝的力量”，即从容面对生活中的挫折和伤痛，坚定地朝着自己的方向前进，它是“赢得美好生活的手段和智慧”。双硕士学位的高知女生张琳琳便是其中一位，她以羚羊低俯的姿态，奔跑



在她的淘宝王国里。一钝一世界，她用一种“早安”的简单问候语，在两年时间里，将她的丝巾王国秀成年销售几千万资产的事业大厦。

蔡日辉◎涂鸦淘宝，90后小子从苍蝇到苍鹰的涂抹很动漫 …………… 67

涂鸦人拥有热情和技能，喜悦于某种危险诱惑，在破坏规则的快感中茁壮成长。乐于随意补抓思想上的一个瞬间，成就愿望和理想。涂鸦是草根街头小子智慧闪亮的所在。几个90后的初中生，在淘宝的背景板里，泼墨涂抹出了一幅由苍蝇到苍鹰的快意图景，动感人心，漫无边际，是为很“动漫”。

刘大锋◎一支小粉笔，写出亿元大文章 …………… 91

成功者不是做了别人做不到的事，而是坚持做了别人容易放弃的事。刘大锋，拙言笨语在他的阿里论坛里疯狂，他的小粉笔如一股阿里巴巴魔法般，把全世界的花花钞票变成了他的人民币。

张 帅◎素少落拓有大志的淘宝书写者 …………… 119

落拓的“富二代”少年，现实生活里的不良黑客小子。玄



机空投于淘宝，迅即灵修成红客得志青年。面朝大海，春暖花开，是诗意的生活。身体力行，知行合一，是佛学的境界。将诗意和佛学有机地结合并充盈于人生，是他人生追求的愿景。

封 俊◎将畏惧魔兽驱逐，迁移于别墅里的工棚仔 141

畏惧感是有生命特征的，它存在于一切活体事物中，而人类则是它最大的活动区域。满身灰尘的工棚仔，他挥就一把高压灭菌的人生手术刀，将他心灵的畏惧魔兽驱逐，而坐定于上海别墅，在“千与千寻”里，穿行着他的淘宝路。

李 鑫◎时代搬山者，建筑城市绿“食”界 165

突围山岚叠嶂封锁的莘莘学子，一番都市的洗礼之后，将他的步履重新放逐山野，在物质的城市 and 精神的乡野里穿梭着身影。当理想在用无穷尽的足迹印证时，让人想起《愚公移山》。驴行者的在路上，是一种心灵日记的片段速写，他的在路上是课程，日日月月年年的修行，是承载，一种理想主义者的受难。

蒋 凯◎宅小子的引爆，将孟子曰进行到底 191

20岁生日时，他狂喊决不做“青春宅男”。受窘宅进淘宝



后，一年多时间里宅出了一栋5层的写字楼。尽情燃烧心中的“小宇宙”吧，吃苦不怕，磨难不怕，压力不怕，“把孟子曰吃透啦，我就是老大。”这成了他现在22岁时的口号语。

刘露露◎向雅诗·兰黛夫人致意的淘宝美少女 213

雅诗·兰黛的事业创始人说：我的未来从此写在一罐雪花膏上。青春90后美少女，放弃了空姐的美梦，也带着她的一罐手工雪花膏，步步芳菲地建立起了她的淘宝小国度。雅诗·兰黛夫人的故事已成为过去，淘宝美少女的故事正在进行时。

孙 皓 李鑫林◎小左小右的爱，将童话故事穿越 225

火焰各有各的炫目激情，但光芒却是孤独的。小左小右，男孩女孩，两束光芒聚合在淘宝后，瞬间迸发的耀眼光芒下，是他们朴素坚贞的爱情和脚踏实地的干劲儿双股道作用力。他们的故事不在童话里，他们是在现实点滴打磨中将神话书写的作为者。小左小右的爱，一部永不消逝的青春电波。



孙燕燕◎阿里巴巴， 撬起我梦想星球的支点

厂名：义乌市汉德工艺制品厂

旺旺号：ywhande 金燕子

张爱玲有一句话：不惯穿裙的小家碧玉走起路来便予人以惊风骇浪的印象。阿基米得有一名言：给我一个支点，我能撬动地球。浸润在阿里巴巴的孙燕燕，她光速般惊风骇浪的成功步伐，将阿基米得的支点说实现在她的人生里。其小家碧玉通达大雅之途的路数，比阿翁的杠杆几何学易懂好用。

家有小女初长成，家有闺女初上镜

女孩儿在一定岁月的时候，就得出阁了。女孩儿有一定成绩的时候，就会出镜了。出阁是很排场很仪式很风光很幸福的，出镜也是。但在这华丽词语的背后呢，命运百般的遣词造句就不仅仅是这些了。不过，无论是出阁还是出镜，其间绝对的共性命运是：女孩儿是要扎实地



这世界上没有优秀的理念，
只有脚踏实地的结果。

——马云

- 做生意，做自己最擅长的那一项。
- 创业，奉行脚踏实地的干。
- “小胜靠智，大胜靠德”，这是孙燕燕的创业经营理念。

成长和担当了。

2009年6月4日，阿里巴巴诚信通大家族的儿女孙燕燕，上了阿里巴巴的视频推广，这是她人生的第一次出境。于是成千上万的人们便看到，一个梳着童花头、留着碎长发、穿着红衣裳的嫩弱娇小看起来都不满十八岁的女孩子，在镜头里用腼腆稚嫩的声音谈着她的创业史、谈她的产品如何上了《同一首歌》、谈她的蛋糕造型毛巾。视频开头的背景音乐是《同一首歌》的主题曲，很煽情。视频的标题内容是：听网商讲故事，孙燕燕，初中生义乌创业，让小小荧光棒走进《同一首歌》。这样的标题也煽情。

多么不可思议啊（⊙o⊙）！的确是，相信每一个看了这段视频的人，都会不由自主地在内心发出这样的惊叹和感慨，之后便是如下这些按捺不住的惊叹感慨，变成种种的声音，狂风骤雨般地朝着孙燕燕横扫袭来：

喂，你是给阿里巴巴卖软件的吧？

喂，你是阿里巴巴弄来的托吧？

喂，你上了那个视频，阿里巴巴给了你多少钱？

喂，真有你这么个人存在吗？

喂，让我去你那儿见识一下你这个人！

.....

这些是质疑的声音。

喂，你能告诉我你是怎么创业成功的吗？

喂，你有什么成功的秘诀和捷径吗？

喂，你能告诉我一下，我怎样才能像你一样成功吗？

喂，你帮助我成功行吗？

.....

这些是求援的声音。

所有这些声音不分白天黑夜，可以在一天 24 个时段里任何一个时分出声。至于孙燕燕的旺旺号，更是被挤得水泄不通要爆破不可(°o°)~@。

措手不及，这是孙燕燕最初的感觉。既然在视频里留下了自己的电话和旺旺号，孙燕燕就觉得自己是应该认真对待每一个来访者的，她也渴望把自己真实的故事全部告诉给他人，给他人以勇气，也能和她一样创业成功。但是，蜂拥而至每天不下几百个的来访者，孙燕燕不是孙悟空可以七十二变，她凡人的一张嘴一双手无从全部应对答疑。

诽谤质疑，这是孙燕燕最痛心的后一重感受。

是的，这是一个炒作和潜规则大行其道的怪异时代。但这时候的孙燕燕，她可能根本不懂潜规则的含义所指。一个本本分分、安安静静的女孩子，踏踏实实、勤勉刻苦地创出一点小事业之后，要她莫名其妙地承受无数的非议和嘲弄，心灵的痛苦比创业的痛苦更甚o(- " -)o。

不是我不明白，这世界变化快。一句很烂了的歌词。现时代的人们，尤其是那些自诩时代前沿的人物，对丑的、怪的、邪恶的，他们坦然视之，并趋之若鹜膜拜行之。而对美的、善的、纯洁的，却要拿腔作势地抨击和质疑。原本简单纯粹的美好事物，像在他们身上烙下病灶般，使他们不舒服、不高兴了。

其实在孙燕燕看似轻松地飞速取得创业成功，日子开始不同以往，

变得有奔头、有生机、有希望之后，她已经在遭受身边人们的疑问、嘲弄甚至奚落声了。毫不起眼的一个小姑娘的小成功，在这个时候，让中国人的劣根性淋漓尽致地发挥表演了。

生活中总有那么一部分人，他们可以接受和自己不相干的任何人取得成功，却最不想看到身边的人成功。他们可以接受羡慕那些有社会背景和地位的人拥有的耀眼成功，也能接受仗着胆量智慧投机取巧的黑色成功，以及那些靠着勤扒苦干日积月累起来的血泪成功，唯独不能忍受身边一个啥也不是，在他们的眼珠子还没来得及眨巴几下时，神速蹿红、神速富裕起来的邻家小姑娘的出息成长和成功。

现在，因一次小小出镜而带来的更大一场排山倒海般的质疑声 >_<?，仿同一根导火线在孙燕燕内心引爆。

用结果来说明一切。让真正关心我的人，为我的成功而高兴，让那些等着看笑话的人，为自己的愚蠢而付出代价。别人可以看我的笑话，但是我自己绝对不能看自己的笑话。那么成功就是解决这些问题的最好方式，做好自己应该做的，用结果证明自己，不让爱我的人等得太久，也不要让笑我的人笑得太久！

一次小小的出镜，让一个小小女孩儿一夜之间成长。对于女孩子来说，无论何种性质的一夜成长史，都是苦味的，但孙燕燕从中学会了担当~^o^~。

所以，在第一个视频镜头出现之后的又一个星期，因孙燕燕的这段视频也饱受猜疑和指责的阿里巴巴，再次请出孙燕燕来到阿里巴巴的会客厅，这次是以访谈的高格调形式，来验证事实的真相，给大家一个真实的说明。

访谈的标题内容直截了当：“网商访谈：80后小美女孙燕燕，初中生借钱网上创业，一年就买车！”

孙燕燕勇敢地接受了这样的访谈。不知是有意还是无意，第二出镜，她穿了一件纯白衣裳。她在镜头中说，是一位40岁左右的网商，在看了她的视频之后，对她说相信她，并要代理她的产品，渴望能在她的带动之下获得成功。就是这位普通网商对她无比信任的一股力量，感动和温暖了她，让包裹积郁在她内心的困惑和不堪一扫而光。

也就是从这时候起，孙燕燕原本思想简单的个人创业谋生路，开始走上了一条更为宽阔的奋斗之路。原本柔弱的女儿心，开始变得强悍和坚硬。赢的声音、不倒的声音、壮大成功的声音，在她内心誓言轰鸣。为自己，为他人。

荣光的城市里，心思沉重的小姑娘

浙江的义乌是小商品世界的天堂，荟萃着琳琅满目的商品，也荟萃着生机勃勃的大小生意人生。这是充满一个自负感的城市，因为它吸引着全世界商人们的眼光，所以这个地方的人们也是自负而荣耀的，但这些耀眼光环的城市特征，在2008年之前，跟孙燕燕毫无瓜葛。就像一个生活在瓜果飘香地方的人，却从未尝到几丝甜美滋味一样，那时的孙燕燕，生活于她是没有任何甜分可言的\(\prime - \prime\prime)/。

在2007年的时候，孙燕燕终于对她生活的现状忍无可忍了，她想尽办法借到了3万块钱，开始在义乌商贸城的五金市场的偏冷角落租下一个半边两平方米的店面经营手链项链等饰品。在这个寸土寸金的地方，3万块钱交了门面租金后就已所剩无几，之后就剩守株待兔式的坐等订单上门了。可是在五金市场开饰品店，犹如猎人匍匐在沙漠里，执枪待兔子一样，等不来美味，只等来风沙穿喉的酸涩◎__◎b。

起步比孙燕燕想象的更为艰难，起因是她的初衷思想太简单，只想拿着行动来做就行，就会改变，就是新生，至于生意过程中的繁杂和琐碎，她无从考虑。这种头脑简单的行事风格到底是利是弊呢？_？仅从孙燕燕的现实经历来看，无所顾忌的行动，总比思想烦琐的故步自封更靠谱一些。

孙燕燕的饰品店显得渺小而又格格不入，两个多平方的店面都显空荡，没那么多的样品挂上去。后来她认识了做荧光棒的朋友，于是便在店面也摆放了几桶荧光棒。

那时候，在孙燕燕市场的那个区，她总是最早一个开门，最晚一个关门的，想尽量不错过任何一个时间段。她当时唯一能做的努力就是死守店门，渴望能接到一张订单，哪怕金额只有几百元，也会是一种信

心，一种鼓励，能略略缓解她的经济压力。每天就这样在失望中寻找希望，又在希望中失望。日子一晃就3个月过去了，却没能接到一张生意订单。这3个月对她来说不仅仅是煎熬可以形容，当时真的是吃不好饭睡不好觉。每天关门后，独自一人穿过长长而又空旷冷清的地下室，然后乘坐310公交回家，来回3元钱的车票都成为她心疼不已的开支。她更担心自己要食言，不能按约定把钱还给朋友……

难道自己真的不适合做生意吗？茫然，灰心，也有绝望。再坚持一下吧，她告诉自己再坚持一下就好，不甘心这样有头没尾的收场。

毫无希望的等待是一种心灵的牢狱，但孙燕燕却不是灰心丧气地坐以待毙，每天很晚关店回家之后，吃几口冷饭或泡面，就开始坐在床头用针线一心一意地做起了手工活。从这时候开始，孙燕燕习惯了每天只有4个小时的睡眠时间，一是因为过度的忧心形成的失眠，一是因为偶尔接到订单后，全靠着她自己一针一线的来完成活计。

人做事天在看，就在孙燕燕已经快煎熬不住，有了把店面转租出去的念头之后，她生意上的白马王子，开始临驾出现在她眼前，要翩然载向她驶往美妙梦幻般的生意国度，这便是阿里巴巴诚信通的到来=^_^=。

在阿里巴巴网站上用诚信通来做生意，孙燕燕并不陌生，在一些大型广告牌上看到过这样的广告，但这跟她是没有任何关系的，她不懂电脑，至于网络，她更加陌生。唯一让她熟悉的是，网上的人都是骗子，在网上活动的人都是不正常的人之类的说法。

所以，当诚信通的工作人员来到孙燕燕的店面，说服她拿2800元钱加入诚信通做生意时，孙燕燕内心的反感是可想而知的。每天3元钱的车票都让她心疼不已，2800元对她来说更像是28万这样一个天文数字，况且她除了在电脑上听歌以外什么都不懂。但是，阿里巴巴的工作人员并没有因为她的拒绝和她对电脑应用的无知而轻易放弃。碍于面子孙燕燕也不好再说什么，还是起身把凳子让过去了。这是她纯善性格的一面，可以让别人难堪自己，但一般不会让自己令别人难堪。

如果此时孙燕燕是声色俱厉地把阿里巴巴的工作人员扫地出门，那会怎样？孙燕燕不敢想象。

穿上诚信通的水晶鞋，灰姑娘的产品进驻《同一首歌》

阿里巴巴的工作人员用孙燕燕的电脑帮她申请了邮箱，并注册了阿里巴巴免费会员，随后又给她拍了几张荧光棒、手链饰品等产品图片，发布了几条供应信息并教她以后再怎么重发信息、发邮件、怎么上传图片等等，他所做的这一切至今都让孙燕燕记忆犹新、历历在目，并对他心怀无比的感激之情^o~~~。因为正是他的那份积极热情、执著耐心的工作态度，改变了一个弱小者的命运。

就这样，孙燕燕在接下来的时间里就有事情做了，那就是坐在电脑前面每天重发信息，还有更多的时间就是学习打字，学习简单的电脑应用，当时仅仅因为懂得了“复制”这个小操作而欣喜*o*，但随后大大的惊喜更是她根本没有料到的。在她每天没事就反复的发那几张产品图片，反复用免费贸易通发了10天左右的信息之后，就有人来询价了。再过几天，居然非常顺利地用贸易通接到两张订单，金额加起来有10万元。多么难以置信啊！这是真的吗？自己在世界闻名的小商品市场努力了几个月都做不到的事情，用了半个月时间却在阿里巴巴网站做到来订单了，真好像是天上掉馅饼一样O_O！

真真切切发生的事实的确实太不可思议，而更真实的是，孙燕燕灵敏迅速地出手了。孙燕燕在还没有赚得一分钱的时候，就敢毫不犹豫地拿客人打来的定金，第一时间办理了她人生的第一个诚信通，她的人生也由此开始发生了翻天覆地的新变化。其实她说，她的人生不是因诚信通改变，是因诚信通而彻底地颠覆。

此后的日子，孙燕燕精神大振，干劲超足，她把精力全部放在了阿里巴巴诚信通上面，开始了网络销售生涯，她坚信这里会带来生意，带来订单。诚信通的使用是立竿见影的，她的生意迅速有了起色，有了好转，而且有了名气。因为她会“傍”，傍上了大牌，傍上了央视的精品栏目《同一首歌》。

当孙燕燕第一次接到《同一首歌》剧组工作人员的来电时，“不敢相信”是最直接的反应，她吃惊地问：“你们怎么会找到我的？”对方

回答：“是在网上看到你们的公司和你的电话。”

网上、网上还是网上，怎一个“神奇”了得呀！孙燕燕把这种神奇很快地付诸了现实。通过跟《同一首歌》工作人员的几次沟通交流之后，很快便签订了第一笔荧光棒的单子，在江西的一次晚会现场上使用。之后只要是在江浙这一带举办《同一首歌》，剧组都会来订购孙燕燕的荧光棒，闻名遐迩的《同一首歌》成了孙燕燕的老客户 =_ =^。

可能有人会好奇地问，跟《同一首歌》这样的大牌客户做生意，有什么不同。孙燕燕说，其实越是大牌的客户越好沟通，他们通常不会太精于算计和斤斤计较，很容易和他们达成订单。唯一不同的是，如果不是阿里巴巴这个电子商务平台，自己的店铺能被《同一首歌》留意到，那绝对是天方夜谭，但网络却让这种可能在简单的指尖点击间轻松实现。

傍大牌的效应是奇佳的，《同一首歌》给孙燕燕的店铺带来了不同凡响的人气，她的荧光棒很快又顺利地进入《欢乐中国行》、江都花卉节、周杰伦等众多明星演唱会。阿里巴巴给孙燕燕带来了运气，《同一首歌》给她带来了底气，生意开始越来越顺，让孙燕燕迅速累积起了人生的第一桶金(^o^)。

网络是神速的，而看起来腼腆生怯的孙燕燕，也有着与网络神似的迅速反应和敏锐洞察。她用她的第一桶金去租了一间 60 平方米的办公室，开通了 3 个诚信通账号，请了 3 个电子商务业务员，一个业务员拥有一个诚信通账号。这相当于孙燕燕在网上又增加了 3 个店面，主营她的荧光棒产品。在孙燕燕的意识里，网上开店绝不是虚拟，一个网店就应该是一个实实在在的店铺，那么多开一个这样的店铺，就多一份对市场的占领份额，多一些生意的机会和希望。

在电子商务应用上，孙燕燕由一个字都不会输入的门外汉，到迅速地接到生意，她一直说是她的运气好。其实这跟她的品行、用心和努力是分不开的。孙燕燕最开始跟网上的客户沟通时，是用眼睛盯着键盘，用智能拼音慢慢一个字一个字蹦出去的。对方不免会问：“怎么回答得这么慢呀？”孙燕燕如实回答：“对不起，我刚刚在学打字。”她不会想到要找一个理由去圆她的不足，诸如电脑有点问题、网络有点挤、我一

边还在忙其他的事等很堂皇的理由。所以她最简单直接的回答，换回了客户很理解很信任的一声“哦”。

孙燕燕做生意的首要立足点就是诚信，也就是她解释的诚实守信。“诚信”两个字是很口语化的词汇，任何人都可以挂在嘴边说，而很少有人能够有勇气将之付诸行动。人们宁愿相信“运气”莫须有的造化，而忽略了诚信所具有的隐形魔力。

这时候，孙燕燕已经开始初展她的商人天赋了。人天分的展露是需要契机的，而这种契机的出现和把握，是有它一定的玄妙和因果关系存在的。所以，不管是网络还是孙燕燕，都是值得细读和深悟的。

日常生活中，对孙燕燕可爱漂亮的夸奖是有的，但从来没有人会形容她是一个有天分的小姑娘。但现在，阿里巴巴识出了她。

坐在电脑前机械反复地重发信息，就能遇到客户，签到订单，孙燕燕的生意就是这么做起来的，但是她却没有固守着这个成功的路子照直走，她懂得变通，并努力开动脑子要将幸运变成机遇变成待遇才行。《同一首歌》既然能在网上找到自己，就是因为他们知道网上有成千上万个商户的存在。而自己能在众多的供货商中被《同一首歌》搜索到，的确是带点运气的，如何让这种运气一直延续下去呢？孙燕燕从这种奇异的商机中也嗅出了潜在的危机，那就是在电子商务平台上既活跃着大量的客户，更活跃着像她这样的商户，那么如何让自己的产品能在众多相同的产品供应商户中脱颖而出，就得看各自手中的招数了。

孙燕燕很快悟出了几点如何高效地运用电子商务的高招：

- 一、保证产品的关键字能够出现在第一页。
- 二、掌握好时间段，反复不断地重发信息。
- 三、设置快捷回复，让客户能在第一时间内得到信息反馈。
- 四、做一份文档备案，很多时候客户的问题都是相同类似的，可以针对性地把一些共性问题答复做一份文档备案，客户发问的时候直接复制问题答复就可以了，提高工作效率。
- 五、要在所发信息的后面留下公司的电话以及邮箱，方便客户及时跟自己取得联系。

其实上面的那几点，相信一般的网商都是知晓的，但能将其融会贯

通地运用到最好，孙燕燕是其中之一。她使用的一个诚信通账号有过被客户询盘过密而在一天时间里，先后有过死机三次的记录，让公司的其他诚信通业务员不得不羡慕地嚷嚷：“我也好想跟你一样‘死’一次呀！”Y(^_^)Y yea ~

孙燕燕靠着超常智慧地打理诚信通，到了2008年，除了其新租的一个地段好些的店面带来的一些订单外，网络订单占据了总营业额的70%。

金燕子展翅，蛋糕造型毛巾应运而生

在荧光棒的生意做得如火如荼的时候，孙燕燕不是惊喜满足，而是焦虑踌躇。她亟待渴望找到一种新产品，一种可以由自己自主生产开发，质量档次全部能由自己掌控的新产品。此时她已在红火的荧光棒销售中感觉到一种危机的存在。孙燕燕的商业危机意识非常重，时刻警醒的危机感，是她创业成功的要素之一，因为这促进了她不断的创新意识。

她的主打产品荧光棒，最大的一个弊端，就是她无法一手把握得住产品质量的好坏。因为这一点，已经让她屡屡失信于客户，有过不止一次的赔本买卖。孙燕燕说，这种亏损也是因为自己管理经验不足所引起的，比如她不懂合同的签订及其约束力。对于管理上的不足，学识浅薄的她知道自己一时半会儿是弄不透的，那么就只有在产品上做文章了，她期待新产品的出现。

不过，义乌这个被誉为全球最大的小商品城已经不入孙燕燕的法眼了，她没有在这里寻找她想要的产品，她渴望中的理想新产品应该出现在网上才对。她此时对网络的依赖，犹如孩童与父母，只要她伸手，网络就一定能成全她。于是她便请在外贸公司工作的朋友帮她链接了一个国际网站，然后她便在上面有事没事的查找翻看着。页面上不断涌现出的五花八门的各式产品图片是令人眼花缭乱的，可是不经意间，一张不起眼的小图片，突然让孙燕燕眼前一亮，心中怦然一动了‘(*_*)’。她觉得是一款非常好看精致的产品，但因为不懂英