

No.1

每26秒 卖一件衣服

平民网店的创业奇迹

永不言弃的80后小夫妇

真诚讲述撼动你我的创业实战攻略

[韩]金善起 孙硕浩 金允京/著



从韩国15万网络商场中
脱颖而出，

3年即拥有

15万会员，

超6000万元年销售业绩！

No.1

每26秒 卖一件衣服

平民网店的创业奇迹

永不言弃的80后小夫妇
真诚讲述撼动你我的创业实战攻略

[韩]金善起 孙硕浩 金允京/著

韩美花/译

北京科学技术出版社

Bagajimuri selling clothes every 26 seconds By Kim Sun Ki 金善起
Copyright © 2009 by Kim Sun Ki 金善起
ALL rights reserved
Simplified Chinese copyright © 2009 by Beijing Science & Technology Publishing House
Simplified Chinese language edition arranged with FORBOOK PUBLISHING CO.,
through Eric Yang Agency Inc.

著作权合同登记号 图字: 01-2010-2508号

图书在版编目(CIP)数据

每26秒卖一件衣服: 平民网店的创业奇迹/[韩]金善起 孙硕浩 金允京
著; 韩美花译. —北京: 北京科学技术出版社, 2011. 1
ISBN 978-7-5304-4843-4

I. ①每… II. ①金…②韩… III. ①服装—电子商务—市场营销学—经验—韩国 IV. ①F768. 3-39

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第141564号

每26秒卖一件衣服: 平民网店的创业奇迹

作 者: [韩]金善起 孙硕浩 金允京

译 者: 韩美花

责任编辑: 李 媛

责任印制: 杨 亮

图文制作: 青鸟意讯艺术设计

出 版 人: 张敬德

出版发行: 北京科学技术出版社

社 址: 北京西直门南大街16号

邮政编码: 100035

电话传真: 0086-10-66161951 (总编室)

0086-10-66113227 (发行部) 0086-10-66161952 (发行部传真)

电子邮箱: bjkjpress@163.com

网 址: www.bkjpress.com

经 销: 新华书店

印 刷: 北京捷迅佳彩印刷有限公司

开 本: 720mm×1020mm 1/16

字 数: 160千

印 张: 12.25

版 次: 2011年1月第1版

印 次: 2011年1月第1次印刷

ISBN 978-7-5304-4843-4/ F·203

定价: 28.00元



京科版图书, 版权所有, 侵权必究。

京科版图书, 印装差错, 负责退换。

没想到我们“蘑菇头”还会出书。感谢所有在自己的岗位上默默工作的员工们！正因为有了你们，才有了今天的“蘑菇头”。还要感谢所有喜欢“蘑菇头”的顾客们。我们会更加努力的！

——AK RARI

时间过得真快。谢谢所有喜欢“蘑菇头”的朋友们！我们会以更优质的服务报答你们。

——OK RARI

等待已久的书终于出版了。希望“蘑菇头”今后更加努力，成为顾客们永远的最爱。“蘑菇头”加油！

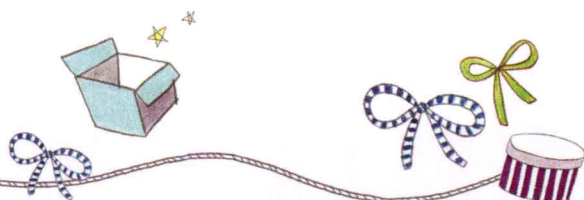
——DONGGUL RARI

哇！等待已久的书终于出版了。我们“蘑菇头”的职员发誓永远不会失去最初的工作热情，我们会更加努力。加油！

——PANDA RARI

终于出书了！我们每天为顾客奔忙，希望读者们读了这本书以后，也被我们的诚心感动。我爱“蘑菇头”！

——ROLI RARI





序

何谓缘分？跟某个人邂逅，就是一种缘分，是值得我们用一生去珍惜的缘分。我和网上购物商城“蘑菇头”（bagazimuri）的创办人孙硕浩、金允京夫妇之间就有着这种让我一生难忘的缘分。

我第一次去拜访“蘑菇头”的时候，首先见到的是孙硕浩先生，当时他留着短发，一眼就能看出是个精明能干的小伙子。他先带我去他们的办公室稍坐，不一会儿就和一位端庄淑雅的女士一起走了进来，这位小鸟依人的女士就是孙硕浩先生的夫人金允京。我跟他们的缘分就是从那时候开始的。

2006年，我撰写另一本网络创业图书的时候，需要采访一些网上购物商城的负责人。我上网找了几家生意很好的商城，然后一家一家地给他们打电话。“蘑菇头”就是其中一家。我在网上找到了他们的联系电话，可是打了好多次也联系不上，因为他们的生意太火爆，电话太多了。最后，我好不容易才联系上了“蘑菇头”的顾客咨询处。

“您好！我是撰写关于网络创业的图书的作家，可不可以采访你们的老板？”

“您好！我会给老板留言，请您等消息吧。”

后来过了好长时间也没有得到答复，我也就把这件事忘了。两年后，我再一次撰写关于网络创业的图书时，为了收集案例，又跟一些网上购物商城进行联系，也许跟其他商城无缘吧，最终因为各种原因我跟“蘑菇

头”结下良缘，出版了这本图书。

如今的社会环境下，大多数人都想一夜暴富，所以赚钱快的行业总是吸引很多人去投资。风险企业兴起的时候，就流行盲目性投资；房地产行业火爆的时候，不少人争先恐后地从银行贷款投资房地产；股市猛涨的时候，很多人开始炒股；基金热卖的时候，很多抱着发财梦的人又一拥而上，不仅投资国内市场，连海外市场也敢盲目投资。结果如何呢？大部分投资人输得很惨，有些人的资金被牢牢地套住了，只好转化为长期投资。

当所有的报纸、电视以及其他媒体大张旗鼓地宣扬某个投资机会时，其实那个市场早已不是新的了，那个时机也不是最好的了。但是很多人对此根本就不加考虑，直接跟风投资。网络创业这个行业也不例外。很多不懂网络经营知识的人也把网络创业当作一只会生金蛋的鸡，糊里糊涂地就闯入这个领域。或许读这本书的读者当中，就有这样的人。但是，网络市场事实上并不是你想象的那样简单。

网络创业要想取得成功，就必须选择合适的项目，制订物流、网络运营、售后服务等个性化战略，采用有特色的经营模式，特别是要注意市场的流行趋势和变化。如果不尽力去满足这些条件，而是一味地模仿别的商家或者依赖大量的资金投入，失败是可想而知的！

我初次进入网络创业市场是2002年，当时我认识很多网络商家和实体商家。每次我采访生意不好的商家时，他们总是抱怨市场不景气；每次我采访生意红火的商家时，他们从不抱怨市场不景气，而是不断找自己的不足，努力创造新的竞争力和机遇。他们觉得，经济状况和市场环境并不能决定成败，只要通过自己不懈的努力，就能成功。

其中一个非常成功的案例就是本书要介绍的“蘑菇头”。在创业之初，孙硕浩和金允京并没有雄厚的经济基础和过硬的专业技术，为了弥补





自身的弱点，他们比别人付出了更多的努力。

虽然这个过程中，遭遇过无数次的危机和失败，但是他们从未放弃。这样的坚强信念和经营理念造就了他们今日的辉煌。成功的开始就像他们所说的一样，不在于物质、环境和技术，而在于心态和意志。把茫茫的大海看做大地的尽头还是延续，决定着您做事的心态和意

志。孙硕浩和金允京用事实证明，乐观的心态和坚强的意志就是成功的开始。

在采访的过程中，我从他们身上感受到了对事业无限的热情和永不放弃的意志，这一切深深地感染了我，让我也开始发生变化。我衷心希望每一位读者都能通过这本书亲身体验这样的变化，得到通往成功的勇气和力量，用乐观的心态和坚强的意志去实现梦想！

撰写这本书的一年时间是我 happiest 的时光，因为我觉得我在通过这本书传递着幸运和希望，所以我要感谢所有曾给予我帮助的人。

首先感谢允许我写这本书，并热忱地协助采访的“蘑菇头”创始人孙硕浩先生和金允京女士，郑敏浩部长，李承振部长，服装部、设计部、摄影部、管理部、宣传部和配送部的部长们，以及顾客咨询处和“蘑菇头”其他部门的所有员工，因为有你们的大力协助，我才能顺利地出版本书。

此外，向金道延出版策划专家、forbook出版社的桂明勋社长和编辑部的孙日洙编辑一并表示衷心的感谢！

最后，感谢认真阅读本书并给予批评的所有读者，谢谢！

金善起

目 录

PART1 “蘑菇头”的诞生

- 3 把时间转化为金钱的两个人
- 5 挑战网络创业的两个人
- 8 成了服装批发市场的上班族
- 13 在东大门批发市场展望未来，金允京和“蘑菇头”
- 17 没有人能帮你
- 20 在无数个项目中挑战服装
- 25 有准备的人们



PART2 痴迷服装世界

- 在网吧体验网上购物 29
- 找到属于自己的感觉 31
- 开始网络销售 34
- 选择零售帽子 39
- 在竞争中找到独有的长处 42
- 永不放弃的梦想和事业 46

遭遇第一次危机 49

遭遇第二次危机 52

从头开始 56

把新婚的甜蜜让给“蘑菇头” 59



PART3 绝望和逆境打不倒我们

65 历尽创业初期的艰辛

69 攻克各种难关

71 忌贪心，能卖多少就卖多少

74 为顾客的信赖奋斗

77 受到黑客攻击

79 职员辞职

82 构筑公司的创业支柱

PART4 成为网上购物商城的巨人

- 87 拍出日常生活中最自然的产品形象
- 90 喜欢漂亮的女孩子，还是苗条的女孩子？
- 93 利用代理满足的方法与顾客沟通
- 96 每件商品都有独特的名字
- 98 成功的秘诀是口碑好
- 102 开着宿营车宣传“蘑菇头”
- 106 负责到底的经营理念
- 109 顾客是上帝
- 111 发展的三要素——促销活动、商品的更新、卡通形象

PART5 编织顾客的幸福

- 顾客的满意是最好的礼物 119
- 顾客服务有“飞镖效应” 123
 - 新的开始 127
- 把一般顾客变成常客 129
- 每一位会员和顾客都很重要 132
 - 每个职员都有绰号 134
- 公司就像女子高校，气氛活跃 136
 - 解决职员的不满 139
- 职员的满足就等于顾客的满足 142
 - 实施“职员满足程序” 144



“蘑菇头”的职员不是那么好当的 147
为了顾客更幸福，宁可自己多流汗 150

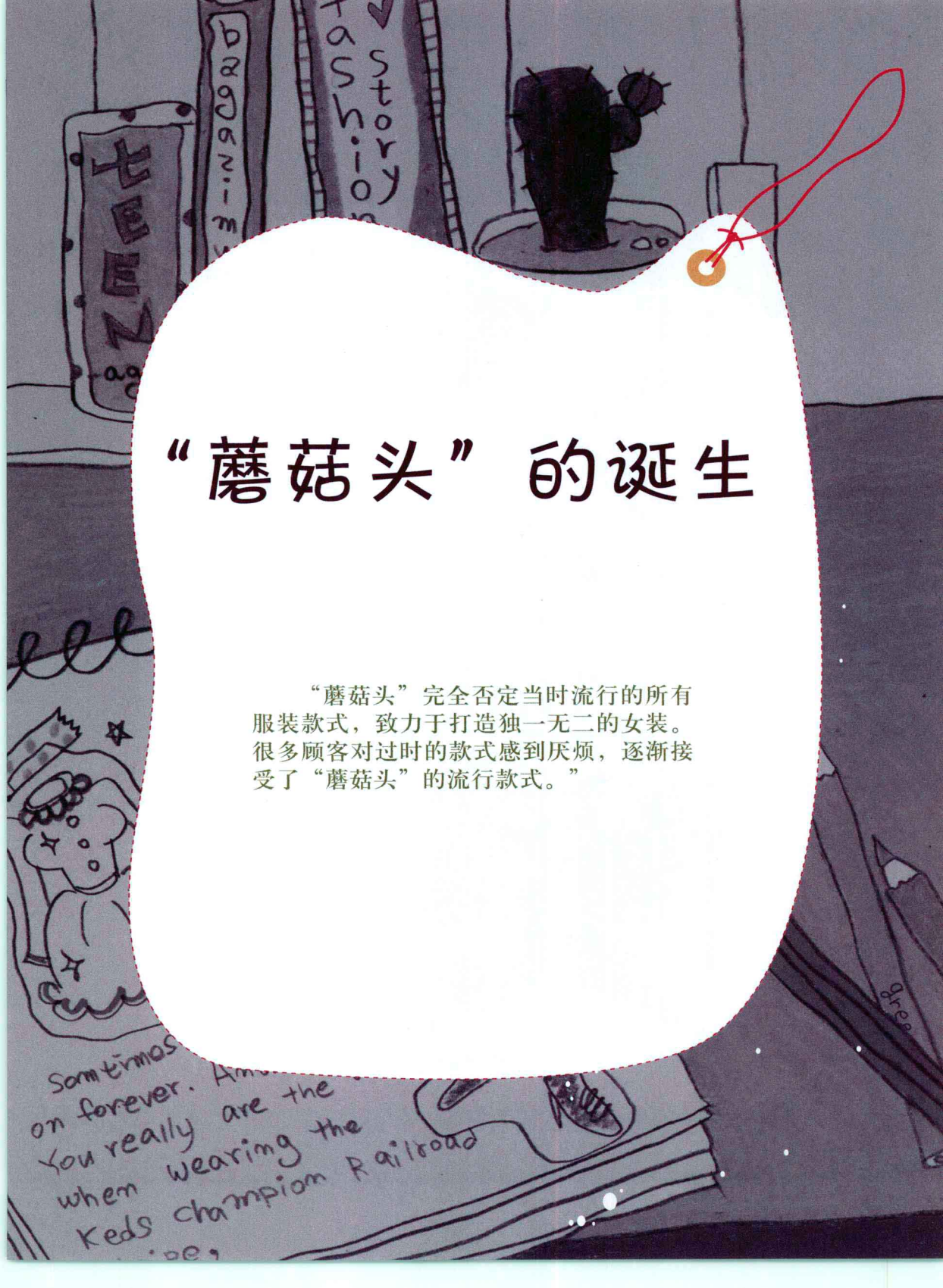


PART6 成为网上购物行业的传奇

- 155 打败冠军的秘诀
- 156 传播服装的文化气息
- 159 3•3•3准备
- 161 没有失败和放弃的企业
- 165 成功开始发芽

附录

- 167 网络创业的窍门



“蘑菇头”的诞生

“蘑菇头”完全否定当时流行的所有服装款式，致力于打造独一无二的女装。很多顾客对过时的款式感到厌烦，逐渐接受了“蘑菇头”的流行款式。”



把时间转化为金钱的两个人



请你慢慢读出下列数字。

1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17,
18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26。

当你读完这些数字的时候，时间已经过去了26秒。在一天的24小时中，26秒是极其短暂的。在26秒之内我们能做什么呢？快速走路的话，能走48米；看书的话，能看半页；跟朋友聊天的话，说不到几句。在如今的数字时代，一眨眼26秒就会过去。

各位读者可能会觉得奇怪，不知道我为什么会突然提到“26秒”。实际上，“26秒”是“蘑菇头”卖出一件衣服的时间。多么惊人啊！

我讲一讲采访“蘑菇头”时的见闻吧。我踏进发送商品的配送室时，



发现桌子上堆满了等待配送的衣服，职员们正在——确认订单和衣服，并迅速把确认了的衣服包装好放进包装箱里，然后，将包装箱装进旁边的铁箱里。一个铁箱装满了，就换另一个。换铁箱的短短几分钟是职员们的休息时间，他们每天都在反复做这样的工作。

“时间就是金钱”这句话用在“蘑菇头”的经营上是再恰当不过的了，每次去采访时，我都发现50多名员工全部在认真做自己的工作。除了兢兢业业，他们还十分重视效率，尽量充分利用工作时间，提高工作效率。效率是所有商家——无论是“蘑菇头”还是别的商家——都应该重视的问题，因为它直接影响销售。

实体商场规定了营业时间，在非营业时间是卖不了东西的。但是网上购物并没有非营业时间，即一年365天，一天24小时都在销售，所以对于每26秒卖一件衣服的“蘑菇头”而言，时间就等于金钱。网上购物商城的时间管理直接影响销售，自从2005年9月开业到现在，“蘑菇头”的销售业绩不断增长，一年的销售额已经达到100亿韩元，在韩国排行第三。据统计，会员已经达到16万名，网站每天的访问量则达到了8万次，这甚至可以与大型实体店媲美。

更让人吃惊的是，孙硕浩和金允京以前对商品流通一点儿都不了解，没有卖过衣服，没有经营过网上店铺，没有接受过服装设计行业的专门教育，更不懂网页制作和摄影方面的专业知识。他们有的，只是对自己想做的事情的执着和热情。而正是这种执着和热情，成就了今天的“蘑菇头”。



挑战网络创业的两个人



我作为网络创业策划人，跟很多人进行过零距离接触，并从与他们的交谈中发现了几个特点。以这些特点为前提，我开始思考下面这个问题。

“人的性格真的跟事业的成败有关系吗？当这些人都进行网络创业时，他们当中成功率最高的将会是谁呢？”

假设下面五种人都想进入网络创业行列。

- A：在服装批发市场里做服装批发生意的人
- B：经营服装制作工厂的人
- C：开有店铺，经营经验丰富的生意人
- D：没有创业经验，但是拥有足够资金的人
- E：对网络操作很熟悉的年轻人

