

大学生创业者万大银：

乘着时代东风深耕南通家纺



人物简介

万大银：1989年生，河南省信阳市人，南通云尚找家纺电子商务有限公司CEO。10年深耕家纺行业，拥有丰富的家纺电商从业经验，2016年成立找家纺网。目前，找家纺网已成为家纺行业市场占有率第一的B2B平台。



万大银（左一）接待时任家纺协会领导及川姜镇领导。



找家纺三周年活动现场。



找家纺网办公室。

新闻背景

电商助力
南通家纺卖到全国

家纺是南通传统优势产业，南通“四件套”交易额占全国市场“半壁江山”。在通州区川姜镇与海门区三星镇两地交界处，方圆约50平方公里区域，经过40多年发展，形成两大“超级市场”，分别为南通家纺城和叠石桥国际家纺城，入驻家纺企业超4000家、商户1万多户，市场内从业人员40多万。

家纺作为传统产业借助电商走出了“新路径”。南通两大家纺市场每天包裹量近240万件，去年市场成交额超2300亿元，产品卖到全国90%地级市。所有家纺产品几乎都能在网上找到“卖家秀”。如今，直播带货更是火热。南通市电子商务商会统计显示，去年两大家纺市场抖音、快手等直播平台销售额达300亿元，较上一年增长50%。

本报记者黄艳鸣

几经探索，家纺成为主要创业类目

2010年8月，我还是中国地质大学大三升大四的学生。因为家里经济条件不允许，我提前修完了所有学科，当月就应聘到北京一家团购网站开始工作。那一年是我首次接触网络销售的一年，也是团购网站站在资本风口的一年。

当时我的工资还可以，每个月能有1万多元，好的时候能到2万元，但还是想借着网络团购的东风自己创业。2011年11月，我利用周末独自一人跑到河北白沟箱包皮具批发市场选购产品，在团购网上发布特定款箱包限时促销信息。20多元一只的女士包，短短两三天就成交了1000多单，交易额达3万多元。

拿到网站回传的订单，我很兴奋，但同时也遇到难题：到哪儿去发货？11月的河北天寒地冻，我人生地不熟，箱包占地面积又大，最后还是批发商大姐看我可怜，把自家车库借给我。连续忙了两三天后，我才将所有订单通过快递发走。

首次创业因为库存过多，我没赚到钱，但我懂了控制货品库存面积以及快递费用对电商的重要性。也正因如此，珠宝首饰成为我后来创业的首选电商销售类别。

2012年2月，我正式辞职从北京来到浙江义乌，创办网店销售珠宝首饰。在经营的过程中，我逐渐发现，珠宝销售也分淡旺季，冬季因为穿着衣

物多，购买首饰的人也就少了。但冬季却是家纺的销售旺季。为了实现销售互补，当年7月我首次来到南通考察家纺市场。

一到家纺城，我就被震撼到了：整座城家纺产品类别齐全，门店数不胜数。我当即决定将珠宝和家纺两类别并重，共同销售。同样出于快递费与库存面积的考虑，2012年年底我就将创业基地整体搬迁至南通。

那几年，随着人们消费方式的改变，电商异常火热，再加上南通家纺产业链完整、产品品质高，我的淘宝小店也经营得有声有色。截至2015年，我的网店销售额已经达到3000多万元，进入家纺类别网络销售前50名。

几经改革，创办家纺专业B2B平台

2015年前后，全国兴起“大众创新、万众创业”的热潮，投融资市场非常火热。南通政府也出台各种优惠政策，推出家纺微供市场鼓励大家创新、创业。

已在家纺行业深耕3年多，我也越发觉得家纺行业缺少一个专业的B2B网站，能让商户在网上直观地对比价格和花色，方便微商选货。说干就干！我聘请高手修改网络操作系统，添加功能。2016年5月，南通云尚找家纺电子商务有限公司正式成立。

公司成立好了，网站搭建好了，客户在哪里？那时南通家纺行业的厂家对B2B网站不甚了解，但大家

知道拥抱互联网经济是大趋势。在我和员工上门推介找家纺网后，俏锐家纺、卡巴伦家纺、西里家居家纺等众多厂家成为第一批尝新者，家纺市场龙头老大金太阳也为我们融资数百万元。仅半年，2017年年初找家纺网的客户已经发展到400多户。

边干边改变，边做边发展。前两年，我又开始考虑为商户提供一站式服务方案，推出集产品展示、销售、结算于一体的找家纺平台，利用产业互联网思维助力家纺行业数字化升级。无论是厂家还是商户通过找家纺网就可实现上下游信息互通，比如统一的产品标准、互联互通的仓储及物流数据以及全程线上支付、记账等一系列

服务。

除此之外，针对小微企业，我还建立了云仓、代发仓，通过订单管理系统、仓储管理系统等数字化手段，帮助客户解决发货问题。这两年网络直播火热，找家纺网又开设了直播频道，将更适合直播销售的家纺产品统一在同一页面，便于商户选购。

目前，找家纺网已成为南通乃至全国家纺行业市场占有率第一的B2B平台。网站积累了10000多个供应商，10万多批发和采购商，活跃采购商达20多万，平均每天有10万多单成交。今年8月份，找家纺网当月在线交易额已经突破亿元大关，今年全年平台的在线交易额预计可以突破10亿元。

感恩时代，用实际行动回馈社会

回头看看，我这十年创业算是比较成功的，但其中很大程度依靠的是“贵人”相助，其中包括时代的进步和政府的扶持。

2012年天猫“双11”期间的交易额仅为191亿元，2021年交易额已经突破了3000亿元，9年时间翻了15倍。找家纺网也就是乘着时代的东风，不断前进。

2017年6月，通州区川姜镇党政领导主动到找家纺网进行调研。他们认为平台建设正处风口，又与政府倡导的微供市场建设不谋而合，立即决定腾出300平方米办公

场所，让我们全部搬入，并在有关方面创造优惠条件。至此，找家纺网终于有了固定的家，并一直使用至今。

发展事业的同时，2015年我也组建了自己的家庭，在南通买了房。今年儿子已经3岁了，父母也从老家来到南通跟我们一起生活。看着公司现在300平方米的办公地点，谁能想到我刚到南通家纺城时，租住的房子是一个十几平方米的小车库，面积还没有我现在的办公室大。

因为我苦过、有人帮过，我也就更乐意热心公益、回馈社会，履行“找家纺”人的社会责任。

2019年12月，找家纺网公益团走进大凉山，到大凉山瓦一拖村希望小学、阿莫村希望小学，将爱心物资送到孩子手中，愿他们冬天不再寒冷。

2021年7月21日起，河南连降3天暴雨，受灾严重。找家纺网又发起组织了“‘豫’与同行，‘姜’爱传递”活动，吸引众多家纺企业积极响应。8辆满载救灾物资的大卡车25日晚上8点30分正式发车，经过16小时的连续奔波，到达河南新乡灾区，为灾区群众送上一些物资，帮助他们共同渡过难关。

本报记者黄艳鸣采写整理
本版图片由被采访者提供