



“i人”也能做“销冠”！

一位80后女性的OPC创业记

“看！累计分销收益已经上万啦。这是我在创业路上的收获……”在宁波老牌外贸企业——宁波亚虎进出口有限公司（以下简称亚虎），80后陈溪渝翻出手机的分销后台，笑盈盈地向记者展示她的OPC（一人公司）经营成果。

此前，她在亚虎产品展示中心工作了10多年，每天和上万件样品打交道。如今，她加入亚虎内外贸一体化AI OPC创享园，成为一名内部孵化的OPC创业者，通过社交电商为亚虎供应链产品和内外贸优品做线上分销与推广。从管后勤走向销售前台，这位80后女性的职业新阶段才刚刚开始……



陈溪渝在整理销售的中东欧进口商品。记者 严瑾 摄

1 “后勤人”有个销售梦

2012年，家在宁波的陈溪渝，成为亚虎的一名员工。作为一家大型日用百货供应链企业，亚虎拥有宛如“大型超市”的产品展示中心。每天，来自全球各地的外商会推着购物车“扫货”，从10万多件SKU中挑选中意的产品，再和业务员谈报价、下订单。

“我的工作就是样品间的‘货架主理人’，将不同材质的样品分门别类，再按照色系由浅到深有序地摆放，让外商快速找到目标产品。”陈溪渝说，她在岗位默默耕耘了十余年，将分散的样品梳理成有序的“选品地图”，为公司拓市场提供后勤保障。

然而，她并没有满足于舒适区。当她目睹上千名一线业务员“冲锋陷阵”，那份“想被看见”的念头就愈发强烈。真正让她下定决心的，是两个朴素的理由——“一是为了家庭。我的先生事业有成，但一个家庭要稳固，得靠夫妻双方比翼齐飞，我希望自己也能持续成长。和家人一起往前走，也给两个孩子做榜样：无论何时都可以重新学习、重新开始；二是为了自我，我想挑战自己能力的边界，让人

生的下半场迎来质的飞跃。”

陈溪渝很快迎来转型的机会。2024年底，公司推出内外贸一体化商城“亚虎大百货”，鼓励员工通过朋友圈、微信群等私域渠道，将公司的外贸优品推向国内消费市场。得知这一消息，她第一时间报名，开始在线上“试水”分销。

今年上半年，随着OPC（一人公司）这一新型创业模式受到关注，亚虎进一步将“亚虎大百货”的内贸探索，延伸为“内外贸一体化AI OPC创享园”的孵化实践，希望让更多员工在内贸电商、跨境电商和AI工具使用中形成新能力，也孵化一批具备独立经营意识和实战能力的OPC创业者。陈溪渝也从原来的岗位逐步转向这一方向，成为创享园的第一批“种子选手”。

陈溪渝对这份事业充满信心，因为她对亚虎的“家底”有着直观感受：“我见证了公司样品间从6000平方米到20000平方米的历程。很多产品的品类、材质和陈列逻辑，我都比较熟悉。我们有这么扎实的供应链，也有条件在内销市场继续探索。”

2 “i人”也能做“销冠”

这条内部创业之路，并非全是坦途。在朋友圈发布第一条产品推介时，陈溪渝犹豫了很久：“怕被人屏蔽，又怕朋友觉得我是在打扰他们。”她坦言，自己是个“i人”（即内向的人），要想克服“社恐”，需做不少“心理建设”。

转机来源于自我开解：“后来我想通了。如果别人不需要，看到了也可以划过去；真正需要的人，反而会因为我的分享得到方便。我们不只是卖产品，也是在分享更方便、更有性价比的生活选择。大大方方地分享，没什么不好意思的。更何况，亚虎创始人、总经理龚利红也带头在朋友圈推介，给了我们很大的鼓舞。”

放下包袱后，她开始用一些“笨办法”卖货——不靠天花乱坠的话术，而是靠刻在骨子里的务实和较真。她会深度调研每一件带货的产品，整理出数十页的资料册，再将学到的知识转化为通俗易懂的销售语言，分享给真正有需求的人。

比如，她近期准备推广一款丝袜。面对陌生的品类，她没有随便“糊弄”几句文案，而是花时间研究包芯丝、天鹅绒、水晶丝等材质有什么区别，分别适合什么人群、什么职业场景，“我会用AI工具辅

助查资料，先学透了，再提炼卖点，这样更精准。”

再如一款国内某品牌的枕头，是不少星级酒店的同款。她会先带回家试用，让家人成为“产品体验官”，再拍下真人测评的视频，还自学剪辑把它发到社交媒体，“朋友看到我的家人用过都说好，纷纷过来咨询，有段时间，我几乎每天都能卖出至少一单。”

自从转型做内销以来，陈溪渝不到一年便突破了万元的销售业绩。她销售的产品，不仅来自亚虎连接的国内工厂，还有宁波的“洋特产”——来自中东欧国家的进口商品，前前后后覆盖美妆个护、家居用品、宠物玩具等各类日用杂货。

有人曾问过陈溪渝：产品都差不多，凭什么买你的？她的答案很简单：用真诚连接人和产品。

在流量变化很快的电商环境里，她反而靠沉下心来的韧性取胜。这是在样品间长期理货时沉淀的品质——认真、细致、负责，也成为她转型做OPC创业者的底气。

而她卖出的每一单，既是个人事业的新起点，也为宁波的“内外贸一体化”之路，补上一块微小但坚实的拼图。

记者 严瑾
通讯员 杜晓凡 陈家玮



亚虎的产品展示中心有数以万计的产品。企业供图