

微创业周记（截至0201）

工作进展

奔波了一周后今天忙里抽闲写下这篇工作日记。

每年来到加拿大的留学生都要面对昂贵的家具购置费用，而到了搬家的时候往往又要匆匆忙忙地把上好的家具处理掉。这不仅是留学生的烦恼，也是很多看到加拿大昂贵的家具网站拿着计算器多个平台比对价格的人的苦恼。

1月23回到温哥华，当天下午，我在微信群里偶然看到一个白菜价出家具的帖子，打了电话稍微了解之后，我和cc决定收下这批货，等到时机何时倒卖出去。早些时候我们开着学校旁边的共享汽车前往仓库，初步的检查后交了定金，约定好三天之内过来取货。

取货前的准备不算顺利，我和cc都没有物流方面的经验，家里也没有类似仓库一样储物的空间。我们考虑了存放在家，他人车库，最终在网上发现了出租仓库并决定租下，这也意味着本来的一次投机尝试可能会慢慢变成一个长期的生意。

要把这个事情变成长期稳定的生意需要解决几个问题

1. 怎么寻找货源
2. 怎么进货
3. 怎么存货
4. 怎么寻找买家
5. 怎么出货
6. 长期存在的根基，发展空间

在租下仓库，联系好司机进货后的前几天，我们“选择”亲自上阵，把货物信息上传到facebook marketplace上，但是这个过程消耗了我们大量的耐心和精力，于是第三天我们开始发布招聘广告，寻找可以长期合作的司机以及销售人员。寻找销售人员的尝试很快得到了很多回应，当我在试着比较各个应聘者的优缺点时，我想到了一种更适合我们这类销售工作的分工模式：为什么不把这些有意愿的朋友聚集在一起，让他们自由找货，找买家，然后审批通过后给予佣金呢？就像维基百科一样，每个人都可以出一份力，拿出一点碎片时间去寻找高性价比的货源，每个人也可以帮着把我们的货物信息自定义渠道宣传，这样显然要比依靠单一销售人员更有优势。

这样下来134问题都得到了解决，25问题则需要通过找到长期合作的司机来化解，这也是目前遇到的一个小瓶颈，因为一般进货的量比较小，如果单次合作100刀一个小时显然是非常不合适的，这让我们面临几个选择：

1. 继续花时间多渠道寻找长期合作的大车司机，
2. 找固定个体小车司机来低价办小货，偶尔遇到move out sale等情况花点钱请大车司机

3. 对仓库本身进行延申，改造，或者设置中转站，解决现在仓库离我们较远还需要钥匙的问题

• • •

对于第六个问题，我觉得这个模式可以长期稳定的点在于

1. 汉语使用者和英语使用者不仅是语言习惯，app使用习惯，还是关系网的性质都有比较大的差别，这使得两个市场之间连通度比较差，存在很大信息差
2. 加拿大本地二手市场比国内要活跃很多，因为当地日用品很贵，家具更贵，一些二手商品很有吸引力
3. 我们的商业模式的支出主要在于仓库的租借费用，找单和找买家都有群成员自由接单完成，因为我们会设定卖货的最低价，大体可以保证商品不亏本
4. 温哥华每年的人口流动是比较大的，学生每年也会固定在一月，五月和九月左右进出大量家具流通于市场，而其一般比较着急出手。

目前我们可能都还没有跨入这个行业的门槛，从我这一周的经验来看，除了继续实践，我还需要留意思考这些环节的内容

1. 建立对于货物价格和需求的灵敏度，这个需要大量与买家的互动
2. 了解常见的此类生意存在的骗局，如何防骗
3. 发现市场上其他潜在稳定的货源和客户，我们第一批货就是来自仓库倒货
4. 多建立物流方面，二手市场方面的人脉，多和有类似经验的人交谈，coffe talk
5. 建立一套标准的货物质检，信息登记的方法
6. 阅读一些相关行业的常用的业务模式，结合实际渐进改革
7. 时刻思考如何在各个环节减少成本，甚至减少环节，寻找更优方法。

我的目标是2月把这个模式跑通，稳定下来，然后选择改变商业模式去做主动收购，或者把精力投入到下一个project。按cc的话说，我们现在在搭建一台机器，花了不少材料钱，思考，等机器拼装好了他就可以坚强的自己活着，而我们只需要在不远处监护着他稳定运行，偶尔做一些更新。