



要勇敢地去尝试,别害怕困难,不要给自己的青春留下遗憾!”25岁的格桑平措谈及个人创业经历时感慨道。2023年大学毕业后,他和两位好友怀揣梦想与热情,联合成立西藏迪瓦雄电子商务有限公司,踏上创业征程。从校园走向商海,从服装销售转型深耕民族文化领域,在社会和家人的支持下,格桑平措团队实现华丽蜕变,开辟出属于自己的商业版图。

文/记者 娄梦琳 图/记者 阿旺尼玛



## “00后”格桑平措的创业逆袭

# 从校园到商海 藏式门帘闯出大天地



## 青春无畏:毕业后毅然踏上创业征途

“阿佳,这个门帘质量超棒,您瞧瞧。”“这款门帘不仅样式精美,材质还特别厚实,冬天挂门上保暖效果可好啦。”2月10日,堆龙德庆区第三届“上谷福地·吉庆年货集市”热闹开市,市民们在摊位间穿梭,挑选心仪的商品,现场人头攒动、热闹非凡。在市集的一侧,格桑平措正热情地向顾客介绍摊位上的藏式门帘。他的热情极具感染力,不少市民被打动,很快就选到满意的门帘,满脸笑容地离开摊位。格桑平措告诉记者:“这是我们首次参加年货节,带来的都是店里销量最好的产品。藏历新年快到了,我们希望把最优质的产品推荐给大家,为顾客的家增添浓浓的年味。”

格桑平措来自那曲市,2023年从江苏电子信息职

业学院毕业后,便毅然决然地踏上了创业之路。在他心中,青春就该用来追逐梦想,勇于尝试新事物、敢于创新冒险,才不负大好年华。“我心里一直有颗创业的种子,毕业后就想找个理想项目,实现自己的创业梦。”格桑平措说道。2024年初,格桑平措与高中校友旦增晋美、普琼次仁经过深入的市场调研和多次商讨,申请了大学生就业创业资金,共同成立西藏迪瓦雄电子商务有限公司,正式开启创业之旅。“我们三人一直是好朋友,大学也在同一个地方。毕业后聚会聊起未来规划,都不约而同地有了创业想法,于是一拍即合,决定合伙干一番事业。”格桑平措回忆道,“我们知道创业不易,但总想着趁年轻拼搏一把,说不定能闯出一片天地,让人生更有价值。”

## 寻觅商机:聚焦民族手工艺品藏式门帘

创业初期,格桑平措团队选择门槛相对较低的服装销售作为主营业务。然而,随着市场竞争日益激烈,他们逐渐意识到,仅靠单一业务难以在市场中站稳脚跟。于是,他们利用闲暇时间走街串巷调研市场,寻找新的商机。“刚开始,服装销售情况还不错,但拉萨的气候和其他省市不同,很多服装款式在这里销路不佳,一到冬天,不少薄款衣物都滞销了。”格桑平措介绍道。后来在走访市场时,他们发现很多市民家门上都挂着藏式门帘,可这些门帘普遍存在款式陈旧、花纹单一、材质普通的问题。他们敏锐地察觉到其中的商机,当即决定调整主营业务方向,将重心转移到藏式门帘销售上。“藏式门帘既可以用作家居装饰,又能当作旅游纪念品,市场前景十分广阔。”格桑平措说,“西藏的民族手工艺品独具特色,都是手工艺人一针一线精心制作的,精美绝伦。如果能将这些传统手艺运用到藏式

门帘上,既能传承守护传统技艺,还能让更多人了解西藏独特的民族文化。”

说干就干,为找到合适的手工合作社合作,格桑平措团队几乎跑遍了拉萨市区的大街小巷。功夫不负有心人,最终他们与一家手工合作社达成合作意向,由合作社负责生产门帘,他们负责销售。为保证产品质量,打造独特的品牌特色,格桑平措团队亲自设计门帘的花纹样式,将现代设计理念与传统手艺巧妙融合,力求打造出既保留传统韵味又符合现代审美的藏式门帘。“我上学时就喜欢设计花纹样式,没想到这对创业还挺有帮助。在设计过程中,我们不仅做了大量走访调查,还和许多手工艺人交流学习,在产品中融入藏民族传统文化元素,同时考虑到高原地区防晒、防寒的实际使用需求。去年11月,我们终于设计出了花纹独特、材质优良的藏式门帘。”格桑平措介绍道。

## 直播带货:电商平台拓宽产品销售渠道

有了优质的产品,如何打开销路成了摆在格桑平措团队面前的一大难题。他们深知,仅有好产品还远远不够,还需要有效的营销策略和销售渠道。于是,他们积极探索解决办法,努力在竞争激烈的市场中崭露头角。“当时直播带货很火,我们也尝试做直播。但刚开始,我们根本不知道怎么直播效果才好,只是简单地拿着手机对着镜头介绍产品,结果很长一段时间直播间都无人问津,有时候一件产品都卖不出去。”格桑平措回忆道,“有一次,为提升直播效果,我们三个人连续直播了24小时,大家口干舌燥、嗓子都哑了,却始终没有放弃。终于,我们收获了直播间的第一个订单,那一刻,我们兴奋极了,感觉之前所有的辛苦都值了。那次经历让我们明白,直播带货可不只是介绍产品那么简单,更重要的是要和观众互动,了解他们的需求,用心为他们推荐合

适的产品。”

此后,为提升直播效果,格桑平措团队认真总结经验教训,不断学习直播技巧,深入研究产品卖点,从吸引观众、介绍产品到处理售后问题,每个环节都认真钻研。同时,他们精心策划每一场直播,不仅详细介绍产品,还讲述产品背后的文化故事,力求讲解生动有趣,吸引了不少粉丝关注。在一次次的尝试和努力下,藏式门帘在电商平台上逐渐打开知名度,销量稳步增长,突破了2000单。面对取得的销售成绩,格桑平措也在不断思考:“直播带货不仅拓宽了产品销路,更重要的是,通过直播我们能与消费者实时互动,了解他们的需求和反馈,从而持续优化产品和服务,让我们的创业之路走得更稳。”除直播带货外,格桑平措团队还借助短视频平台和社交媒体平台,发布产品信息,制作精美的宣传视频,吸引了更多潜在客户的目光。

## 未来可期:持续深耕品牌,拓展多元业务

创业之路布满荆棘,每一位创业者都在挥洒汗水、运用智慧,努力让梦想的种子生根发芽。回顾创业历程,格桑平措团队历经无数艰辛与挑战,从市场调研,到产品设计、生产、销售,每个环节都充满未知与困难。他们不仅要应对激烈的市场竞争,还要克服资金、人员等诸多难题。但也正是这些困难和挑战,让他们创业的信念更加坚定,创业之路也因此变得更具意义。格桑平措坦言,创业之路虽艰辛,但也收获满满、感动不断,每一次尝试和努力都让他们离梦想更近一步。“一开始,我们就知道创业很难,但我们三人始终坚信自己的选择,相互鼓励、相互支持,一路坚持到现在。”格桑平措感慨地说,“一路走来,要感谢很多人,是大家的支持和鼓励,让我们有了继续奋斗的勇气。”

展望未来,格桑平措对自己的创业

之路充满信心。他表示,今后团队将继续深耕西藏民族手工业,不断拓展销售渠道。除在藏式门帘上做足特色,还计划将更多西藏民族手工艺品推向市场,让更多人了解和喜爱西藏的传统文化。“下一阶段,我们打算在现有产品基础上,推出一些特色农副产品,持续加强品牌建设,提升产品知名度,努力为广大消费者带来更多优质产品。”格桑平措满怀憧憬地说,“我们始终相信,只要坚持梦想、脚踏实地,就一定能创造出更加美好的未来。”

在“迪瓦雄”直播间里,格桑平措正熟练地介绍新推出的藏式门帘,他语言流畅、举止从容,早已不见创业初期的青涩与紧张。尽管创业之路困难重重,但敢闯敢拼的性格让他和团队在逐梦路上勇往直前,曾经那颗埋在心底的创业种子,如今已茁壮成长为参天大树。

