

【创业先锋】

# 淘宝神店“水舞新娘”： 20年惊艳1000万场婚礼

2003年5月10日，淘宝网上线。20天后，时年24岁的无锡女掌柜李栢开出淘宝店“水舞新娘”，卖新娘头饰。“我永远在想如何让新娘闪耀夺目，这一日的美丽就是最重要的幸福。”

20年，李栢带着她的“水舞新娘”，于电商世界斩获荣耀：从第一句陌生人问候到成交第一单，从第一个好评到第一个皇冠，从零开始到千万级的年销售额，“水舞新娘”成长为“淘宝神店”，位于浪漫婚礼首饰店铺榜粉丝榜第一。截至目前，店铺累计触达全国30万化妆师群体，为1000万新娘做过头饰。

20年，李栢将最美好的青春岁月投入到电商这份事业中。“我不是特别能干的人，只是在淘宝这艘航母中占了小小一席，感染了身边人，给了他们一份工作，庇护了我能庇护到的人。”

## 初见淘宝，和信任交朋友

2003年初夏，一个陌生人点开了李栢的QQ。

2003年，非典病毒肆虐，线下实体店面遭受打击，中国互联网经济却迎来新一轮的复苏，淘宝网也在当年创立。然而，对于中国大多数消费者而言，电子商务仍是新鲜事物，有人尝鲜，有人观望。

“我学的是计算机，在一家外企做网管，所以对互联网圈的大小事很敏感。有次听了马云老师的招商演讲，我印象很深。后来听说淘宝网是他创立的，就有了好感，考虑入驻。”

由于地缘优势，她首先想到了卖新娘头饰——无锡毗邻婚纱产业带，加上有亲戚做婚纱批发生意，稳定供货不是问题。她同时观察到，那时婚纱基本被影楼“垄断”，新娘租戴一次不仅要花费数百元，款式也少，“婚纱市场几乎是一片空白”。

选定品类，李栢很快注册了淘宝店，店名“水舞新娘”取自她的QQ名“水舞”。起初，她把开淘宝店当成兼职，运营中的进货、拍照、做客服、打包、发货等，基本由她一人完成。但困难远不止做生意的繁琐，买卖间生涩的信任关系如何改善，是第一批淘宝创业者共同面临的问题。

李栢提到了两个论坛。一个是淘宝论坛，由淘宝网推出的社区互动站，小二会发布平台政策、资讯和论坛等，类似于“公示栏”的作用，以卖家居多。另一个是由李栢创建的。她会在这一片“自留地”中发布新品，与新品相关的信息资讯等，吸引买

卖新娘头饰，李栢一做就是20年。



家互动。就像一位知识博主身边，逐渐聚集了一群感兴趣的粉丝。

“论坛上有位热心姐姐，帮我翻译了一些欧美国家的编发教程，我搭配着发饰新品，在论坛发帖种草；还有一位买家小妹妹，买了火车票从上海到无锡赶来参加我的婚礼。”兼职创业第一年，她粗略一算，赚了3000元，也收获了一些朴素的情谊。

## 第10000个好评，前往下一站

“当时很多店家都在追求100%好评率，我也不例外。”店铺的好评率相当于商家背书，好评率越高，说明商家信誉度越高，产品更具竞争力。2006年，“水舞新娘”终于拿到了第10000个好评，荣升为皇冠店铺。

店铺等级提升，也让李栢的生意进入到新的阶段。她说，自己和合伙人成立了工作室，全职做起了淘宝；随着订单量增加，她不再执着于仅盯着维持100%好评率，开始将精力投入到尝试更多机会中去。

当时水舞新娘的产品款式会参考流行元素做设计，定点合作工厂生产，品质严格把控，客单价定在100元左右，走高端路线。但随着淘宝红利到来，平台中涌入了大量商家，也带来了许多仿制的低价产品，一时间水舞新娘的销量受到了冲击。但李栢和团队还是将重心

放在产品研发上，从国内外的婚饰中汲取灵感，翻阅古籍名著、参考影视作品等，一次次创作出令人惊艳的作品，让店铺避开了那波“混战”，走上了正规发展之路。

2010年，团队扩大到7人，李栢想把水舞新娘做成品牌。她首先成立了无锡水舞造型商贸有限公司，并在天猫（当时是淘宝商城，2012年更名为天猫）开了店铺，一整条铺货的流程都很顺畅，并运用营销工具打造品牌。那一年，两家店铺销售额达到500万元。

2012年，李栢受邀到杭州参加第九届全球网商大会，“我把它看作一次电商的‘朝圣’”。活动中，她又一次见到了时任阿里巴巴集团董事局主席的马云，聆听了一场现场演讲，“极富感染力”。

公开资料显示，2012年阿里巴巴直接或间接带动就业人数超过1000万人。像李栢这样从兼职到全职的中小商家，也在电商大潮中生长出一朵朵形态各异的浪花。

## 20年，青春还在小步快跑

2020年，水舞的生意遭受了创立以来的最大危机。“疫情下没人举办婚宴，订单量骤减，对我们这个行业来说是毁灭性的。”不过，创业老兵李栢对市场变局早已看得平淡。“变化是时时刻刻发生的，平台这些年也是一直在变化，我们在这种环境磨练下，整个应对能力和适应度

都在变强。”

水舞开始拓展客群。经过多年对电商知识的系统学习，李栢学会了从数据中寻找新商机。以往在她的印象中，买家绝大多数是准新娘。但天猫后台数据分析，职业化妆师成了婚饰产品的主要消费群体之一，他们常常把妆造和婚饰搭配着推销给新娘。

李栢说，前些年常听到一些买家反馈，希望能组织化妆师学习盘发妆造，以便更好地展示存货。想到此前仓库中堆积着的存货，团队便请来化妆名师，组织了线下见面会和授课。一方面能去库存，提升用户黏性，另一方面，这也成了新款推介会，提升复购率。

面对后来疫情的冲击，水舞又在2021年采用“小步快跑”的策略，快速试错、快速调整，去触碰各种机会点。

水舞将婚饰佩戴过程拍成短视频，在小红书、抖音等平台种草。这些婚饰品有韩式、中式、欧美等风格，搭配水钻、羽毛、绢纱等材质，多角度展示着品质和效果，不断探索新的展示模式、多平台开播。

李栢的手机上，至今珍藏着一段视频。那是2017年9月8日，她作为十位淘宝商家代表之一参加了阿里18周年年会。年会上，马云模仿迈克尔·杰克逊秀了一段舞技。20年，是李栢的热烈青春，也是无数电商人的曼妙生花。 王卓霖

【创客故事】

# 骆猛： 越努力越幸运的“打工仔”

“如果没有打工经历的种种艰辛，也许就没有今天创办的公司。”回忆自己的创业经历，沐阳县良晨木业有限公司总经理骆猛特别感谢那段打工生涯。他还编了一段顺口溜：“背起行李走四方，酷暑寒冬全不顾。风可吹我，日可晒我，离开家乡爹和娘，不拼爹，不拼娘，打工人才只拼命。”打工路上勇敢闯荡，成就了更好的自己。

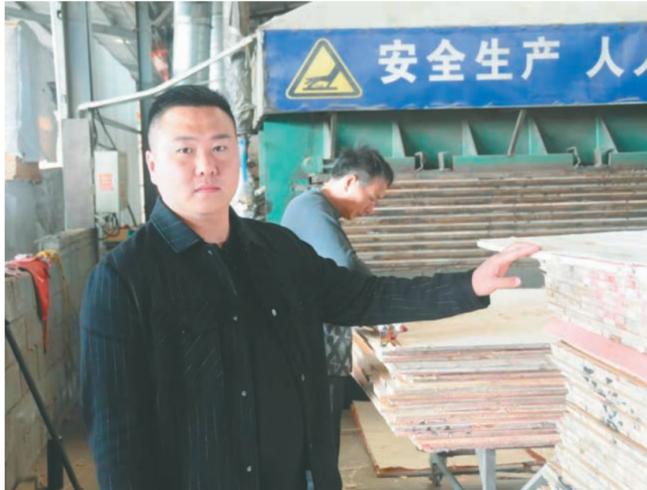
90后骆猛出生在偏僻的农村，初中毕业后就外出打工了。“干过好多份工作，不过基本没有停止过上班，不是在工作就是在找工作，或者边工作边找工作。”永不歇脚的打工仔，是他创业前的状态。

骆猛起初在一家修车店当了三年学徒，第一年月薪800元，第二年月薪1200元，第三年月薪1500元。工资虽少，但超负荷的工作让他迅速成长，迅速成为了“老师傅”，其精湛的修车技术得到了顾客的一致好评。可是，“老师傅”却辞职了。他联系朋友到上海陆家嘴一家高档饭店学做厨师。学徒半年刚刚出师，他就和3个小伙伴回到家乡县城开了一家中等餐馆，苦心经营几个月，生意红火。当时，爷爷生病住院没人照

到精益求精。

成功无诀窍，成败有规律。骆猛认为，百折不挠的精神是创业成功的秘诀。“只要不放弃，永远有机会，最终的胜利者一定是坚持到最后的人。”创业初期的三大难题——找方向、找人和找钱，往往击败了大多数创业者。招不到工人，骆猛一家人全部上阵，他白天开叉车，夜里开机器，见缝插针还要做装卸工和杂活，一个月瘦了30斤。次年，公司步入正轨，工人招到了，产品质量上去了，销路也打开了。

可是，由于产品在附近销售附加值太低，差价大多被中间商赚了。他认为必须自己找市场找客户。2020年疫情肆虐之时，他抱了两床被子放在车上，独自一人开车跑遍了徐州、淮北、宿州、合肥、南京、无锡、苏州等地。一个月下来，他一日三餐就是纯净水和饼干，晚上睡在车上，最终收获了几个优质客户。此后，他每隔2个月就外出跑市场，渐渐地打开了销路，松木细木工板、杉木细木工板等产品远销浙江、上海、福建、江西等地。他在建厂之初就遵循“千年舟”的生产工艺及要求，树立了以质量求生存、以信誉求发展的企业经营



“打工仔”华丽转身成为创业者。

顾，他果断退股出来，安心照顾爷爷。

一年后，闲不住的他又和父亲一起到靖江市建筑工地收购废旧木材。他风里来雨里去，每天奔波于大小工地，说破嘴跑断腿，把回收的废旧木材运到场子里简单处理后转手卖到沭阳、如皋、海安、姜堰等地。这样苦干了5年，他赚得人生“第一桶金”。

2018年初，骆猛回乡过春节，被家乡“招商引资”优惠政策吸引，怀着满腔热情积极投身乡村振兴。经过一番考察论证和市场调研，当年5月2日，骆猛成立了沐阳县良晨木业有限公司。厂房奠基后第一天，他和家人们就开始平整土地，建设附属厂房。他们白天忙碌着厂房的建设，原料的采购和人员的聘请，晚上常常商讨到深夜，力抠每一个细节，争取做

理念，加上他以诚待人，使公司实现产销两旺良好态势。

路漫漫其修远兮。骆猛认为，创业者要有远大的目标，要有野心。他说：“不管做什么事，既然做了，就给自己定一个比较高的目标，而且一定要高于自己现在的能力，这样才能鞭策自己进步。其次，创业的人得有宽广的胸怀。在创业过程中被误解诽谤，也很正常。这些都不重要，要用事实说话，要有勇气去改变可以改变的事情。创业路上虽然艰辛，但是我坚信越努力、越幸运。”骆猛掷地有声地表示，公司未来将不忘初心、矢志不渝地走绿色健康、创新、可持续发展之路，与业界同行一起，共同开创板材行业的新时代，为乡村振兴战略发展作贡献。

丁彬彬

【创业政策】

## 个体工商户、小微企业 如何办理享受所得税优惠政策(下)

2023年3月，财政部、税务总局发布《关于小微企业和个体工商户所得税优惠政策的公告》，减征小微企业和个体工商户年应纳税所得额不超过100万元部分所得税。4月，税务总局发布《关于落实小型微利企业所得税优惠政策征管问题的公告》和《关于落实支持个体工商户发展个人所得税优惠政策有关事项的公告》，解答了优惠政策具体内容、如何享受等问题。

### 小微企业

1.《关于小微企业和个体工商户所得税优惠政策的公告》中有关小微企业税收优惠政策的具体内容是什么？

2023年1月1日至2024年12月31日，对小型微利企业年应纳税所得额不超过100万元的部分，减按25%计入应纳税所得额，按20%的税率缴纳企业所得税。

2.享受小微企业所得税优惠政策的具体包括哪些企业？

小型微利企业是指符合财政部、税务总局规定的可以享受小型微利企业所得税优惠政策的居民企业。目前，居民企业可按照《财政部税务总局关于进一步实施小微企业所得税优惠政策公告》(2022年第13号)、《财政部税务总局关于小微企业和个体工商户所得税优惠政策的公

告》(2023年第6号)相关规定，享受小型微利企业所得税优惠政策。今后如调整政策，从其规定。

企业设立不具有法人资格分支机构的，应当汇总计算总机构及其各分支机构的从业人数、资产总额、年度应纳税所得额，再依据各指标的合计数判断是否符合小型微利企业条件。

小型微利企业无论按查账征收方式或核定征收方式缴纳企业所得税，均可享受小型微利企业所得税优惠政策。

3.小微企业如何享受企业所得税优惠政策？

小型微利企业在预缴和汇算清缴企业所得税时，通过填写纳税申报表，即可享受小型微利企业所得税优惠政策。

小型微利企业应准确填报基础信息，包括从业人数、资产总额、年度应纳税所得额、国家限制或禁止行业等，信息系统将为小型微利企业智能预填优惠项目、自动计算减免税额。

小型微利企业预缴企业所得税时，从业人数、资产总额、年度应纳税所得额指标，暂按当年度截至本期预缴申报所属期末的情况进行判断。

小型微利企业所得税统一实行按季度预缴。

【创业动态】

## 2023年江苏省留学回国人员创业训练营成功举办

日前，2023年江苏省留学回国人员创业训练营(大健康领域)在苏州成功举办。来自各设区市的国家重点人才工程入选者、省双创人才、留学回国创业启动支持计划入选者和最具成长潜力留学人员创业企业负责人等52名留学回国创业人员参加培训。

训练营采取专题授课、现场教学、投融资对接和路演、创业私董会、拓展训练等多种形式开展，形式灵活，内容丰富。一是课堂专题授课。培训班上介绍了我省创业政策和创业环境、留学人员服务体系 and 政策，专家们介绍传授了创业相关

的策略路径风险。苏州国创投董事长张旭博士分享了自己的留学回国创业经验。二是现场教学。学员们参观了太湖科学城功能片区展示中心、苏州心擎医疗技术有限公司、科塞尔医疗科技(苏州)有限公司。三是投融资对接和路演。13个投融资项目进行现场路演，国创投等投资机构医疗投资负责人参加路演并与学员面对面交流。四是创业私董会和拓展训练。两位创业导师就创业企业股权激励和股权融资与学员进行了讨论和交流，并与学员互动，现场气氛热烈。



学员们现场参观。

在结业仪式上，4位学员代表分享了学习心得，一致认为参加训练营获益匪浅，收获满满。人社厅副厅长顾潮参加结业仪式。在听取了学员代表心得体会分享和授课老师

代表感言后，他勉励学员们牢记习近平总书记嘱托，弘扬留学报国传统，心系“国家事”，肩扛“国家责”，为科技自立自强、建设现代化强国贡献自己的力量和智慧。 王鑫

## 镇江“十大行动”助力青年就业创业

用，组织国有企业大力挖掘应届毕业生招聘岗位；开展“月月见习双选会”和就业见习进校园、进基地、进园区等见习对接活动。

在提供服务方面，实施创新创业服务支持行动，“职引未来”系列招聘行动、公共就业服务进校园行动，包括开展创业导师面对面、企业家座谈、创业沙龙等互动交流，对有创业意愿的提供“马兰花创业培训”等各类培训服务；开展百日千万招聘专项行动、大中城市联合招聘高

校毕业生、招才引智“镇江日”等招聘活动，聚焦高校毕业生等青年群体，重点组织线下招聘服务；推动公共就业服务向校内延伸，动态掌握毕业生就业落实情况、离校安排等，“一校一策”与高校对接，持续开展公共就业服务“六进”校园活动，把服务送到毕业生身边等。

在帮扶保障方面，实施就业服务百日攻坚行动、青年专项技能提升行动、就业困难结对帮扶行动、就业权益保障护航行动，包括对有就

业意愿的未就业毕业生，全面落实实名帮扶，至少提供1次职业指导、3次岗位推荐、1次职业培训或就业见习机会；将有培训意愿的高校毕业生等青年全部纳入职业培训服务范围，对城乡未继续升学的初高中毕业生开展劳动预备制培训；聚焦脱贫家庭、城乡低保家庭、零就业家庭以及残疾等困难毕业生，建立就业帮扶机制，做实专门台账，实施动态管理，制定“一人一策”帮扶计划；简化优化落户、档案转递、报到入职等手续，提供集体户口落户、社会保险转移接续等服务，更加便捷高校毕业生等青年流动就业等。 漆晓婧

便利。盐城人社部门与中国银行盐城分行持续加大服务实体经济力度，联合走进园区开展专题讲座，走进中小微企业与企业家面对面交流和通过“千名党员 服务千企”专项行动现场宣传对接，推动“苏岗贷”服务触角深度延伸，帮助企业破解“融资难”“融资贵”问题，全力支持企业纾困发展、稳岗扩岗。 王鑫

## 盐城“苏岗贷”授信20亿 为543家企业“贷”来生机

今年以来，盐城充分发挥就业数据赋能普惠金融服务实效，主动服务市场经济实体，在去年高质量完成“苏岗贷”县区行活动的基础上再接再厉、再创新高，截至4月底，全市“苏岗贷”贷款授信数达543

户，累计贷款20.03亿元。根据省厅“苏岗贷”工作统一部署，盐城第一时间组织各县(市、区)开展“苏岗贷”政策解读，印发“苏岗贷”融资业务实施方案，部署相关协同工作。全市人社部门不断更新“苏

岗贷”企业名录库，通过省一体化系统高效校验企业用工参保信息，精准向符合条件的企业推送“苏岗贷”2.0新版本政策信息，在全市各级公共就业服务大厅设置专窗、专席，为中小微企业了解洽谈“苏岗贷”业务提供