经过多年的高速发展，近两年国内手机市场的增速开始放缓。在这样的市场大环境下，手机销售行业中却涌现出一批逆势生长的勇者，他们是普普通通的小微企业主，他们是拥抱变化寻找转型的探路者，他们在平凡中造就了不凡。

在烟台龙口（龙口
属于县级市），一位名叫丁然（化名）的创业者，是两个孩子的妈妈。电话那头的丁然告诉我们，创业20余载，她抓住过红利，也遇不少困难。这几年，在行业红海和大环境的冲击下，她曾一度想到过离开手机销售行业，“不过，还好我没有放弃，回过头来，我很庆幸自己的决策”。丁然克服困难、寻找突破的故事，在当下显得格外不平凡。

五千块闯下来一片天

丁然是烟台地区一位手机经销商，经营着苹果、OPPO、华为
等各种品牌手机。或许是受兄长的熏陶，她从小练就了一副爱闯的性子。

1999年，不同于常人毕业后进入一家企业按部就班地打卡坐班，丁然果断选择了一条自己的路——开店。

说干就干，从选址、租房、进货、卖货，对于丁然来说这一切都是初体验，拿着五千块的启动资金，坐在不到30平的店里，但她异常兴奋：虽然没有固定工资，但满眼看到的都是憧憬与希望。因为不用压货、单笔销售利润高，多番试水后她抓住了商机，很快就赚到了人生的第一桶金。

丁然没有听妈妈说的“女孩子那么折腾干嘛”，而开始大步去创造属于自己的人生。从一家30平的小卖店到第二家店，她只用了一年的时间。之后丁然又尝试大型卖场模式，直至2012年，她名下的店铺数量达到40多家，一个月手机销量近万台，一举实现当地的最高水平。

一个勇敢的抉择

从最开始创办第一家店到现在，丁然已经在手机销售行业里摸爬滚打20余载，但她感觉也有跨不过去的坎儿，甚至曾一度想要放弃……

“2018年开始，租金、人员等成本越来越高，手机销售利润越来越薄，运营商很多补贴优惠也停掉了，线上渠道厮杀不断，线下门店也是争夺的厉害，钱越来越难赚了。”丁然说，因为线下不同门店选址租金不一，线上线下很多人力成本也不同，

丁然曾一度被卷入各个渠道的价格战之中，哪怕不断让利，但手机销量还是很难提升。

“那时候我整夜整夜睡不着觉，思考怎么去应对这些。”丁然说：“一开始我主要是控制成本和减少投入，关掉了一些成本过高销量又偏低的店铺，但2020年突如其来的疫情，确实打得我有点措手不及。那年冬天，我是真的准备退出手机行业了。”

后来，手机厂商的一次走访改变了她的决定。

OPPO的烟台地区的负责人找到了丁然，本着对于OPPO多年的接触和信任，两人长达几个小时的深入交流让丁然此刻的态度有了180度的大转弯。

还没出正月十五，丁然就兴冲冲的从龙口家里赶去市里的OPPO办公室，她做出了一个自己都有些不敢相信的决定——开店。

悲观是远见，乐观是智慧

经过一个春天的筹备和蓄力，2021年的夏天，青年路上一家400平的OPPO手机店开业了，丁然开心的说：“这是烟台
最大的OPPO店铺。”接下来的1年里，团队牟足了劲，当线下消费不景气的时候，丁然就拉着团队的人直播带货；门店关停的时候，丁然和她的团队就在朋友圈和微信群里给老顾客们提供服务。

“逃避没有用，兵来将挡、水来土掩，遇到一难，就解决一难。”这也是丁然最常说的一句话。

钱，是所有企业都绕不开的话题。丁然经营着多家手机店，资金如何分配与流动，时刻都是一种考验。“资金周转我经常绷着一根弦，欧享贷解决了我这两年资金周转的难题。”丁然说。

丁然表示，一开始她主要通过自有存款解决一些店铺经营的问题，但随着规模扩大，也在尝试各种借款渠道，但要么就是贷款效率太低，要么就是贷款利率过高，或者就是贷款时间过长，最终还是因为“麻烦”或“贷款需求不匹配”放弃了。

“我主要的需求其实就是为了周转一下资金，不需要动辄就贷很多年的那种。”丁然说，直到前几年听到了OPPO业务员介绍的欧享贷，使用灵活、还款方便、利息也不高，这个产品再一次戳中了她的心。如今，欧享贷是丁然在手机店经营进货的几乎每天都要使用的工具，也帮着丁然，撑过了最难的时刻。

功夫不负有心人。2021年，丁然实现了逆势扩张，连开了4家体验店。截至目前，丁然共有13家门店，2家综合卖场和11家体验店，在烟台市龙口区域属于手机行业龙头，其中的3家OPPO专卖店，整体月销量超过3000台，规模在胶东地区名列前茅。

采访中，丁然微笑着讲完了自己自己二十多年的经历，而这些起起伏伏的过往仿佛已经化成一阵穿堂风，并没有改变她的坚强和乐观的心。

面对大环境的影响，像丁然一样在有暂时困难的手机经销创业者不在少数。欧享贷在推出这2年中，已为近4万手机经销创业者们提供了一站式的数字化产业金融服务，帮助他们更好经营走出低谷。