

“他不幸患上有“不死的癌症”之称的强直性脊柱炎，无奈离开心爱的医疗行业；他克服病痛用心经营网店，用昂扬向上的人生态度活出自己的精彩；他热心助人，总是想办法去帮助困难人群。他就是自强不息的39岁创业青年张权。

■文、图/记者 罗伟



尽管脊柱不太好，张权还是下乡挑担子收货。



张权在店里包装货物。

“强直”汉子张权在网络闯出一片天地

用奋斗书写“直立”人生

命运无常

他患上强直性脊柱炎

近日，在车城西路的“茶舍小山村土货铺”里，记者见到了正在忙碌的张权。40余平方米的店铺内堆满货物，其中多是茶叶、粉丝、魔芋、黄酒、土蜂蜜等土特产品，他一边整理货架，一边介绍：“这些商品都是十堰产的，我通过网络把它们销往全国各地，所以我的店铺命名‘土货铺’。”

张权经营这家网店忙不过来，于是聘请两名女员工打包货物、登记、发货。这间店铺是张权10年前购买的。从独自来十堰打拼，到扎根立业，他走过一条艰苦曲折的人生路。

今年39岁的张权是河南淅川人，由于喜爱医药行业，2008年他报考一所中专，学习中西医结合专业。2011年，他在河南南阳一家医院实习期间，经常腰背

疼痛。起初他没在意，以为是劳累导致的，自行购买一些消炎药回家服用。结果症状非但没有减轻，反而加重。最严重时，他只能躺在床上，下地都很困难。家里经济条件不好，他硬扛着在家里躺了3个月，最后才到医院检查，被查出患有强直性脊柱炎。

作为一名医学生，张权很清楚得了这种病意味着什么。强直性脊柱炎被称为“不死的癌症”，在青壮年中发病率较高。若不及时诊治，极易造成脊柱和骶髂关节功能严重受限，甚至落下终身残疾。

面对病痛，张权不愿屈服，他按时吃药，咬牙坚持锻炼，病情得到有效控制。但疾病还是在他身上留下后遗症，他的背脊略有弯曲，与人交流时习惯偏头。

结交朋友

走上网络创业之路

生活不会因遭遇不幸而停滞。2012年，张权中专毕业，来十堰投靠一名开诊所的亲戚。谁知一年后，亲戚的诊所关门，加之他的身体状况不再适合从医，他不得不离开医疗行业。

失去工作，该何去何从呢？“家里给我看病已花了不少钱，不能回河南，再给父母增添负担了。”张权对自己说。经过观察，他找了一个谋生的新活：给商店送货。

每天他用车装载一些日常用品，沿街询问商店要不要货。如果对方需要，他将货物放在别人店里，下次送货时再结账。这个活路并没有设想的那般好，除了要压货以外，还时常出现商店关门或转让，收不回货款的情况。经营一段时间，张权难以为继，决定另寻出路。

那时，张权住在张湾，隔壁是几间空房。一次，一名从武汉回来的年轻人在附近打听租房信息，张权是个热心人，主动帮年轻人牵线，租下自己隔壁的房子。后来张权得知，年轻人名叫付大勇，是一名淘宝店主。

毗邻而居，两人逐渐熟悉。眼见付大勇把网店经营得风生水起，张权很羡慕，于是央求付大勇传帮带。就这样，2015年11月，张权开始试水电商。

开网店并不容易，起初的半年时间，张权在付大勇的带领下边学边干。有时候需要去农村联系货源，他自告奋勇前往，货卖出去后，利润和付大勇按比例分配。

学习半年后，张权尝试独立经营。刚开始，他的网店无人问津，一连两三天都不开张。张权很着急，就观察别家店铺的销售诀窍。他发现许多网店都有“引流”款产品，就是拿出几款产品不赚钱甚至亏钱销售，通过这种方法将用户引至自己的店铺。张权决定模仿，采取薄利多销。

十堰核桃上市，他销售核桃3斤包邮，一单只挣几元钱。十堰房县黄酒，2.5公斤一壶，他卖一壶只挣5元钱。只要有订单，张权就很高兴。“我相信坚持下去，我的顾客一定会越来越多。”张权很乐观。

起初，采购、码货、网店回复……一切事务都是张权一个人做，异常辛苦。一次，他从阁楼搬运货物下楼梯时，不慎踩空摔成骨折。但是，生意还得继续，他将母亲接到身边照顾他，一边治疗、休养，一边通过网络联系货源，而母亲协助他打包、发货，直到他康复。

以诚待客

年销售额数十万元

2017年，朋友建议张权在经营淘宝店铺的同时，发力“私域流量”。这是一个全新的领域，即指从公域（internet）、它域（平台、媒体渠道等）引流到自己私域（官网、客户名单），以及私域本身产生的流量（访客）。经营者可以借助“私域流量”进行二次以上链接和销售。

张权积极组建自己的客户群。用户通过店铺购买他的产品后，他引导用户进入他建的微信群。为了提高活跃度，他经常在微信群里发红包，送小礼品。一些老乡微信群、同学微信群、户外微信群，他也设法加入。很快，他组建和加入的微信群达10多个，每个群里都有几百人。由于微信群过多，他一个人打理不过来，就雇人回复群信息。

只要顾客有需要，张权总是尽力满足。一次，一名老客户想网购半只鹅。这下可出个难题，鹅都是整只售卖的，怎么卖半只呢？

张权开车下乡买回一只大鹅，然后把鹅宰杀分割，将其中一半寄给这名老客户，另外一半无法售卖，只得自己留下。最后一算采购成本、汽车油费，这单亏本。张权说：“客户找我，就是对我的信任，我要对得起这份托付。就算这单一分钱不挣，但能挣到交情，挣到回头客。”

在做好服务的同时，张权重视产品质量。很快，他的订单日趋稳定，利润实现翻倍。目前，他一年的电商销售额达数十万元。

懂得感恩

热心公益回馈社会

张权热心快肠，乐于助人。郧阳区茶店镇的一名老农，家里种有血桃。每年血桃上市时，他都发愁自家血桃的销路。2018年开始，张权每年帮老农网上卖血桃，一个星期能销售上千公斤，而且价格公道。“多亏了他，我家的血桃都卖出好价钱，有了稳定收入。”提起这事，这名老农很感激。

“我是农村出来的，非常了解农民的不易，我只要有能力就会尽力帮忙。”张权说。当初来十堰时，他一无所有，为了治病还背负沉重的债务。这些年，他不仅还清债务，还购买了第二套房，有了固定的经济来源，他感恩社会，热心公益。前几年，他得知一个向乡村学生献爱心的活动后，主动捐赠数百册图书；他掏6000元钱购买一批学习用品，送给农村困难家庭儿童。

前不久，张权在三堰开了一家分店。最近，他的抖音小店也正式营业。每天，他到农村寻找山货、打包、发货，还经常直播，生活非常充实。

“只要努力打拼，不轻言放弃，我就能靠双手养活自己。”这是张权的心声，也是他的誓言。