



“富家女”的“网红”生活

■文 张凡

暴发户式的富家女

苏岩从小本生活在一个普通家庭，爸爸是某国企的小车班班长，也就是专门给领导开车的司机，妈妈是公交车司机，只能算是温饱家庭。苏岩从小身材高挑，继承了父母的外形优势，学习成绩也不错，深受老师的喜爱。然而命运的转折就发生在改革开放以后，原本普普通通的家庭受到时代的恩惠迅速崛起，成为先富起来的那一批人。原来，苏岩的父亲作为小车班的班长有一项特殊的权利，掌管着企业所有的车辆调度，因此，他通过利用单位的运输车辆偷偷倒卖单位所经营的煤气。那时候刚刚改革开放，企业也刚刚市场化，管理很松散，而作为企业的“老人”又是领导的司机，没人敢得罪，也都睁一只眼闭一只眼。就这样，不需要本钱，只靠挖企业墙角，苏家迅速走上发财致富之路。

先是苏岩的爸爸整天头发梳得溜光，衣服也是全身名牌，那时候还不讲究买房，但在所有人还在骑二轮车的时候，苏岩的爸爸最先买了一辆看着有些扎眼的桑塔纳轿车。平日里也出手阔绰，经常邀请朋友们出去吃饭、喝酒并且都争着埋单。不仅如此，他还背着苏岩的妈妈在外面和一个刚刚离异的年轻女人搞起了外遇。苏岩的妈妈听到风声，不依不饶，成天和苏岩的爸爸吵架，为此还辞去了辛苦的公交车司机工作，在家当起了全职太太，每天沉迷去美容、打牌、跳舞，只为保养自

己重新收回丈夫的心。夫妻二人谁也没有心思管苏岩的学习，唯一能弥补教育亏欠的就是给苏岩更多的零花钱。作为小学生的苏岩，在同学们还拿着几毛钱去买冰棍的时候，她就在兜里揣了一百元。

父母的争吵让苏岩总是心神不宁，虽然那时她年纪还小，但她也能从一些字眼中分析出“外面有女人”是什么意思。这严重影响到了她的学习，原本成绩还不错的她，竟然在“小升初”中彻底败退，只能大锅端到附近的普通中学。不过，这也不妨碍她上升的人生走势，父母很快为她找到了一所口碑不错的私立中学，顺利入校。从那时开始，她才真正意识到钱的重要性以及原来她家很有钱。初中的校服很漂亮和其他中学哪怕是重点中学清一色的运动服相比，简直时尚太多，苏岩很喜欢穿着这身校服出入各种场合。有一次，父亲的朋友聚会上，她穿了这身校服去参加，恰巧碰到自己的“发小”。虽然发小上的是一所重点中学，但是见了她穿的校服后，马上露出了羡慕的表情。为了更好的打击一下这位从小就勤学苦读的“校友”苏岩还描述了一下她所在学校的西式管理风格，更有意透露出通过她爸爸的关系，她顺利当上了班长。见到“小伙伴”落寞的神情，她可以猜到“小伙伴”在传统的重点中学里竞争是多么激烈，学起来是多么的吃力。而她，轻轻松松就成了“人尖儿”。

东窗事发后的家道中落

在苏岩快要高中毕业的时候，她家的命运再一次发生了转折。先是全国提倡以天然气代替煤气的的使用，煤气的需求量大大减少，这样一来倒卖煤气的生意一落千丈。眼见生意一天不如一天，苏岩的爸爸也打算收手，在企业老老实实等待退休，可惜，出了一件大事，事情很巧合，像是对以往做的不法事情的一次清算。在一次倒卖煤气的运输途中，由于司机疲劳驾驶，车辆发生了交通事故，司机当场死亡，苏岩的爸爸受了重伤。交通队通过车辆信息找到了苏岩爸爸所在的企业，通知了企业领导。倒卖煤气的事情终于东窗事发，企业领导非常震惊，一个小车班的班长居然有这么大的能量，侵占了这么多公家的利益。于是，开展了彻底调查，一连串参与这一事件的职工全部被企业开除，而在苏岩爸爸的苦苦哀求下并念在他受了重伤的情况下，企业允许他上缴罚款并对他进行开除处理，没有交到司法机关。

这次的事对苏岩家来说是致命的打击，原本高中毕业准备去留学的苏岩一

下子僵在了那，她知道这对于她意味着什么，一路花钱上的学校，她不曾有一刻认真学习过，她本以为在别人都在为高考拼搏时，她只需潇洒地等到毕业，然后花钱随便报考一所国外的什么学校，到国外混个外国文凭回来就万事大吉了。可以目前的情况来看，妈妈很早办了内退，月收入仅百元，一直以来作为依靠的爸爸，被单位辞退，没有一技之长，再就业很难，距离退休也还有好多年。家里的存款多数缴了罚款，剩下一些总要度日。出国是绝无可能，参加高考，以自己的那点墨水来说，她也知道结局。过惯了富裕的生活，苏岩无法适应家庭的变故，光是父母的一筹莫展就让她喘不过气，再加上家里把原来的三室一厅卖了换成了现在小两室，爸爸为了了断那个外遇女人的纠缠，把车子也卖了，苏岩觉得面子实在挂不住。索性，她提出，既然前途暗淡，不如让父母再最后支持她一次，她想出去练摊，自己创业。

原本就觉得很对不起女儿的夫妻俩还能怎么办，看女儿愿意在危难之时挺身而出撑起这个家，做父母的没有阻拦的道

理。就这样，苏岩在父母的支持下开了一家小小的服装店，有一段时间服装店的生意不错，凭借苏岩多年来的“花钱”本事，她有一定的鉴赏眼光，积攒了不少回头客。可她不甘心起早贪黑就挣这“三瓜俩枣”，要知道她可是见过大钱的人啊。很快，她通过一个朋友打听到一条生财妙计，就是卖“假名牌”。据说在南方有很多做假名牌包包和服饰的小作坊，质量差一些的是在厂子里做的，而可以乱真的却是隐藏在写字楼里的工作室。要是能进到这样的货，不愁卖不说，利润还很高。并且以她的经验，完全能凭自己的眼光挑出做工最好的东西进货。可关键，是得有

“引路人”，没有人带着去，这些地下工厂不可能跟你合作。就这样，苏岩在朋友的引荐下认识了“引路人”——三哥。三哥全身刺青，一副社会人的装扮，看起来有些道行，还开了辆价值百万的豪车。与三哥合作，不仅让苏岩的生意有了很大的起色，她俩还通过你来我往，越发熟识，进而发展成了男女朋友的关系。在三哥的影响下，原本只是有些虚荣但很文气的苏岩，俨然也是一副江湖做派，满嘴脏字不说，结交的也都是靠投机倒把过日子的无业游民。这令苏岩的父母很是担心，最重要的是，这个三哥比苏岩大了十岁，还有婚史。

刷出来的“豪门生活”

苏岩和三哥结婚没几年，生意急转直下，先是，之前的服装店所在的商业街面临拆迁，环境变得很脏乱，再重新租店铺，租金很高；其次，如今工商部门对售卖假名牌监察得很严，抓到不仅没收全部货物还要罚款，搞不好遭到举办还得吃官司，生意很难做；再次，现在的消费者对时尚捕捉得越发敏锐，货品更新换代很快，如果不时常进新货，很难吸引顾客，所以店铺压货很大，往往只赚钱却不见钱。没办法夫妻二人只得停了服装生意，另寻他法。

就这样，在家晃了一段时间的苏岩偶然间被拉进了一个微商群，里面有个培训师正在滔滔不绝地讲授视频课程，语气慷慨激昂，和从前的传销讲师差不多。好像是在告诉大家，只要通过手里的微信就能轻轻松松挣钱。就这样，苏岩开始关注这个群里发出的每一条信息，并通过观察她发现了做微商的几个好处：1、前期零风险。买几百块钱的东西就是代理了，哪怕后期东西卖不出去，也可以自己用、自己吃，随时退出，完全没风险。2、前期不要求进很多货，卖多少进多少，但是进的多，就可以有更低的代理价，利润自然就越多。4、培训多，只要成为代理就被拉进微信群，给上家安排培训，两天一培训。5、产品没有任何知名度，但成本低，售价高。很快，苏岩意识到，这是一本万利的好机会，凭借自己多年来卖服装的销售经验以及积累的客户资源，卖这些东西岂不是小菜一碟，于是她毫不犹豫加入了微商行列。

经过进一步培训，苏岩意识到，微商想要赚钱最关键的就是发展下线，而发展下线要懂得灵活的运用各种宣传手段。不能随意转发公司编辑好的文案和图片，那样别人看到的广告内容就是空洞、没有吸引力的，看过就忘了。必须要做微商的人以身试法，以每天在朋友圈晒鲜活的例子作为广告。以卖瘦身产品为例，做微商的人首先每天要亲尝瘦身产品，还要称体重晒瘦身效果，要有使用效果对比图，只有自己用得好，推荐给别

人才有说服力。此外，还要有发货与进货截图或者订单截图、对话转账截图、快递单子截图，偶尔还要晒大量的现金，突出每天走货量很大，突出代理名额紧张，刺激客户。最后，还要晒自己的生活，假戏真做，一会儿去买名牌包，一会儿去吃美食，一会儿去旅游，一会儿去提车，以证明做微商真的可以挣大钱。

掌握了这些要点，苏岩开始忙了起来，她先是到美容院做了微整形，变成了一张“网红”脸，好让想做微商的人以为是用她的产品才会变得这么美。接着又从微商公司下载了几款必备软件，也就是制造对话转账截图、制造各种定位地址、ps的一些软件，好让图片更有说服力。接着，她把自己的亲朋好友以及曾经的客户全都拉到了一个群里面，开始了她的微商生涯。现在苏岩的生活是这样的，每天早上醒来，给自己家里人每人吃一粒减肥多维片，包括自己的胖儿子，与昨日体重秤做一个效果对比截图发到朋友圈。上午十点多的时候，开始用微信对话生成器制作转账截图发到朋友圈，常常都是一转几万元，还要配上一些心灵鸡汤，例如努力就会有收获之类的话。下午两三点钟，她开始出家门约朋友吃饭或逛街，特地拍一些高档餐厅ps，制造因为赚钱多以可以进行高消费的印象。下午五点钟，她会发一些发货照片或快递单子的ps照片，证明走货量大。到了晚上，她会敷各种面膜，再次亲试产品发朋友圈，再道晚安。有一次，她为了体现做微商的成就，特意到奔驰4s店试驾，就是为了让别人以为她买了新车；有一次，她和全家出去旅游，却只拍自己和美景让大家以为是公司奖励旅游。

依靠这些手段，苏岩确实收获了不少代理粉丝，但挣得远远不像她制作的转账截图那么多。尽管看着她这张网红脸，全家都希望她迅速从微商中走出来，可是她却一意孤行对地要继续下去，因为在微商的虚拟世界中，她再次找到了曾经的生活，在外人看来依旧光鲜的自己。