

浙江江工自动化设备有限公司总经理江剑的创业记

我的V形反转

通讯员刘振清报道 “2015年10月,我注册成立了浙江江工自动化设备有限公司,身负父辈2000多万元的外债重新创业。第一年销售600多万元,第二年销售1000多万元,第三年销售2500多万元,以每年接近翻一番的增幅增长,向着1亿元的‘小目标’迈进……”前不久,在“第六届中国家族企业传承主题论坛暨中欧第八届中国家族传承论坛”上,浙江江工自动化设备有限公司总经理江剑演讲的《我的V形反转》引来雷鸣般的掌声。

背负巨债
“纨绔子弟”立志创业

江剑的父亲江冬芳曾被喻为经营能人、办厂奇才。上世纪80年代初,当人们还在为温饱拼搏时,江冬芳就靠船舶运输和卖海鲜产品成了响当当的“万元户”。此后,他从经商转为办厂,企业最红火时,订单到达6000多万元。

“因为父亲会办厂、会赚钱,说实话,年少时,我就过着富二代的优越生活,因为不懂事,整天不是打游戏就是喝酒唱歌,可以说是一名纨绔子弟。初中毕业后,我没读几天高中就辍学回家,享受公子哥的生活。”每当聊起自己的创业经历,江剑总是从他少年时期说起。

2015年,江剑29岁,即将步入而立之年。这一年,江家发生重大

变故。江冬芳因为给人担保被骗,背上2000多万元债务,企业被迫关门停产,车子、房子等所有资产离江家而去。

看着家业的衰败落魄和父母的唉声叹气,一夜间,曾经膏粱年少的江剑幡然醒悟了。

2015年10月,江剑决定创业做实业,注册成立了浙江江工自动化设备有限公司。“准备从事自动化设备,是因为我父亲曾办过机械输送设备厂,我多多少少知道一些机械输送设备的事。同时,我浏览各行业信息,分析市场环境,注意到现在不少企业或多或少都存在招工难,尤其是近年来人工成本不断上涨,企业利润逐渐下滑,用机器替代人工必将成为一种趋势。”

对镜苦练
签下人生第一份合同

注册成立了公司后,江剑需要一笔启动资金。

“当时,我们全家只有4000元生活费,哪来钱投广告做推销?”江剑说,“没办法,我只好硬着头皮向人借。但由于欠债太多,这时很多人已经不肯借钱给我们了,对我们是避而远之。最终还是小舅子慷慨解囊借给我5万元。”

“5万元,说多不多,说少也不少,关键是如何使用。没有人能想到,我把借来的5万元全部用在了推广上。我爱人认为我疯了。”江剑说,“但是,我有我的理由。俗话

说,‘酒好也要勤吆喝’,生产相同产品的企业有的生意好,有的生意不好,关键在于产品的知名度和影响力。我们生活在一个大数据和互联网时代,要想让更多的人知道并找到我的企业,网络推广是最快捷、最有效的方法。”

出乎很多人意料,江剑的5万元网络广告没有白投放。在经过多日的煎熬等待后,第12天中午,江剑的手机短信和微信同时收到了一条客户咨询信息。经过简单的沟通,江剑得知对方需要一条流水线并要求当面洽谈。“听说要向我订流水线,我很激动,马上跑去请教父亲怎么跟客户沟通。他说了两句话:一句是‘做事之前要先懂得学会做人’,另一句是用方言说的,翻译成普通话的意思就是‘学说话,会说话,说好话’。”

心里记着父亲“做事之前要先懂得学会做人”的嘱咐,2015年12月中旬,江剑坐上北上的动车,前往山东梁山见客户。

在动车上,江剑一遍又一遍仔细研究找人设计的图纸,背熟图纸上的主要数据。在酒店住下后,江剑对着镜子练习如何回答客户可能提出的问题,从最初进去见面前的手势动作到离开的告别语,从洽谈的语速到用词,练了两个多小时。他把客户可能提到的问题全部写下来,提前准备好答案。“我明白,客户要求当面洽谈的意图,就是想看看我对自动化产业的理解

和从业经验。我要在面对面沟通中让客户知道,我是自动化流水线生产的专业人士。”

俗话说:“功夫不负有心人。”江剑的充分准备获得了回报,他的努力得到了客户的认可。“那天客户问的10个问题,有9个被我抑中了。”江剑说,“我们可以说是一拍即合,只聊了半个小时,当场就签订了一份价值28.5万元的合同。这是我人生中签订的第一份合同,当时那个激动,真是难以言表。”

单刀赴会
枪林弹雨中拿下大订单

常言道,机会总是留给有准备的人。江剑首笔大订单来自于机会,更来自于充分的准备和足够的胆量。

2016年12月,长安汽车的一个客户对江剑说,叙利亚一个客户的手上有一笔大订单,他和其他几个客户说过,但因叙利亚武装冲突升级,导致全国处于一片战火之中,世界各国都纷纷往外撤侨,没有企业愿冒生命危险前往接单。

“听说那是一笔千万元的大订单,不管是对我这个刚起步的企业,还是对家庭负债的解脱,在一定程度上来说都是救命稻草啊!虽然很多人劝我不要去,但我还是决定冒险去尝试一下。”

2016年12月初,江剑只身一人坐上了前往中东的飞机。

“不会说英文的我带着事先翻

译打印好的中英文资料,从迪拜转机黎巴嫩,通过边境进入战火纷飞的叙利亚。”江剑说,“当我踏入叙利亚的那一刻,也是胆战心惊的,视野中的房子是断壁残垣,看到的孩子赤脚光屁股,大街上行走的多数是蒙面人,但让我镇定自若的是,他们对黄种人表现出友好。”这次中东冒险之行,江剑不仅带回了1000多万元的订单,也赚到了相对较多的利润,“更重要的是,检验了我的胆识。”

就这样,从传统流水线转向集成流水线开发,从电子电器到大型军工项目,江剑带领的“江工自动化”专注于生产各种非标成套流水线、汽车装配线,致力于运动控制系统的自动化集成及自动化产品的供应与服务,为用户提供专业的系统解决方案和合理的产品组合,一步一步一个脚印。短短三四年时间,通过江剑的不断努力,“江工自动化”生产形势逐渐向好,走上正轨。江剑赎回了父亲建造的大半厂房,逐渐缩小外债,一切都在往更好的情形发展。“接下来,我会往1亿元的‘小目标’努力。”江剑的话铿锵有力。

江剑说,2017年这一年,他就像一台上了发条的机器,到全国各地拼了命地跑订单,一年出差150多天,光高铁票就花了13万元,摞起来有20多厘米高,有时忙得一天来不及喝一口水吃一口饭。正是江剑这样忘我的付出,才使企业得以逆袭。

潮起浙江创业热

柯城农民当主播



“农民当主播,手机变农具,直播成农活,数据成农资。”日前,在衢州市柯城区万田乡的乡村振兴综合体直播间里,主播“飞飞”用直播销售柯城鸡尾袖的实践,对参加“村播”培训的乡村学员现身说法。今年10月,柯城区启动柯城——阿里“农民当主播”村播培训班,帮助农民熟悉电商直播流程,直播卖风景、卖特产、卖民宿等,打造柯城“村播”IP品牌。

通讯员胡江丰 摄

头茬草莓
助增收

昨日,在建德市杨村桥镇官路村梓亩畈的田间,种植大户徐金仙趁着晴好天气,组织人员对12亩红颜、章姬等品种的成熟草莓鲜果进行采摘、分拣及包装,日采摘量100多公斤,收入3000多元,在冬季水果市场里十分畅销。今年,建德市境内共种植1.65万亩大棚草莓,眼下正值头茬鲜果采摘旺季,每天都有数万公斤草莓鲜果销往广东、上海、杭州等地市场,成为当地农民冬季增收的一条主要致富途径。

通讯员宁文武 摄

精品柑橘冬日采



初冬时节,各地的柑橘基本已采收完毕,然而衢州市柯城区华墅乡宇发家庭农场的170多亩大棚柑橘才刚刚进入采摘期。由于气候、工期等方面的因素,各地绝大部分柑橘未到成熟便开始采摘,同时由于今年雨水稀少,柑橘果实普遍偏小。而得益于农业设施的建设,宇发家庭农场的灌溉得以充分保障,优质精品果品占了大头。为确保柑橘自然成熟,提高品质,果农们等到冬日到来才开始采摘,市场反响不错。

通讯员吴铁鸣 摄

耕海牧渔创富忙



温岭市松门镇北港村北港山岛南边的海域中,渔民正在紫菜养殖基地劳作。据《台州特产志》记载,紫菜富含碘、磷、钙和蛋白质、胡萝卜素、多种氨基酸等营养成分,是一种营养价值较高的食用海藻,为台州沿海传统产品之一。用紫菜做汤,味美,且有食疗作用。1958年,温岭县在积谷山岛岩礁上喷洒石灰水增殖紫菜试验。1968年引进紫菜苗种,在龙门南港养殖成功。此后,养殖面积逐渐扩大。1986年紫菜产量356吨,1990年238吨。如今,温岭市松门镇、坞根镇、箬横镇等镇的海域均有紫菜养殖,拥有“君波紫菜”等知名品牌。

通讯员黄晓慧 摄

创业者说

一个跨界设计师的创业志向
让更多人体验“手作”的乐趣

通讯员李利整理报道 我叫袁巍,一名设计师,也是somesame创意设计品牌的创始人。刚从中国美院毕业的时候,我负责过一家公司的户外家具系列的全线产品设计,还曾是一名商业空间设计师,做过行业内顶级零售空间项目。

后来我创办了自己的生活创意品牌,产品进驻北京、上海、杭州8家实体店,并建立了自己的线上销售渠道,首款设计产品还获得了2016年德国红点设计大奖。

在somesame刚成立不久时,我们在为一款设计寻找合适的材料,要天然,同时不失质感。天然牛皮成为了最后的选择,但原本以为一根小小的皮带并不会太难,却发现原来这看似简单的材料背后竟然有许多的工艺步骤和皮料秘密,完全超出了我以往的认知。

市面上的皮制品似乎并不少,爱好手工皮具的人也很多,但能够给他们体验的机会却少之又少。我想改变这种现状。以留白的方式,让用户更多地参与进来,给他们一些发挥的空间,预留手工皮具的部分工序,还可以降低售价,更多地保证材料质量,正如宜家家居的运作模式一样,让购买者自己拼装,体验组装家具的乐趣和装点自己的家的意义,同时用自己的劳动换取一部分价格的优惠。

材料备齐,我们开始了产品的设计,不断地出草图,又推翻,我发现我们似乎陷入了一个怪圈,因为对自己所尊敬的品牌和经典产品心存敬意,会在设计时无意识地模仿和跟随那些产品设计。市面上的手工皮具品牌虽然很多,但大多数都只是在追求工艺的纯熟和高超,大多都没有走出款式的怪圈,一直在重复着十年以前、百年以前的设计样式,就像千篇一律的网红脸,让人过目即忘。

有什么方法能够打破这种现象?我想尝试用以往的工业设计经验,来让皮具的样式多点花样。由于移动支付方式的普及,越来越多的人在日常休闲的非正式场合逛街出门,只需要一只手机和少量卡片等随身物品,所以试着去设计一款具有轻薄形态的小号手提包。能够在满足基本功能的同时,能让使用者更轻松地携带,并带有一些个人风格的体现。

在经历了第一轮的设计、打样、制作后,第一阶段的设计

先期推广体验时,我们邀请了公司的内部同事一起来参与,没想到平常并没表现出对皮具非常热爱的同事,竟然对手作皮具表现出了极大的兴趣,制作的过程中认真投入,完成后对对自己的作品也十分珍惜,而且,平时对自己的动手能力充满质疑的人也能够从中体验到很大的乐趣。

于是,我们将这种模式推广到一些线下咖啡馆中,形成了很受欢迎的手工皮具体验课,被一些对生活充满热情的人十分推崇。或许,这就是手作的魅力。

今年,为了让更多人了解手作皮艺这一传统的手工技艺,我们还进行了又一次众筹,反响很不错。用现代设计方法在功能和外观上优化传统皮具版式,也希望有更多人体验到手作的乐趣,拥有一件带着手作温度的随身物品,同时也把我们对简约、舒适、友好、环保的设计理解和生活态度传播、影响给更多人。

浙大校友创新创业
为杭州“未来
智造城”添砖加瓦

通讯员朱华军报道 前不久,第五届浙江大学校友创业大赛浙江赛区决赛在杭州余杭经济技术开发区落下帷幕。经过一系列角逐,最终上海闪马智能科技有限公司、杭州魔点科技有限公司、杭州木链物联网科技有限公司、浙江心源科技有限公司、北京云族佳科技有限公司、杭州慧仓信息科技有限公司、杭州求是创新健康科技有限公司、杭州视界科技有限公司、杭州量知数据科技有限公司和杭州快哥智科技有限公司等10支创业团队脱颖而出,并在浙江赛区决赛的项目路演中相继亮相。其中,杭州木链物联网科技有限公司获得了浙江赛区一等奖。

杭州浙江大学校友会常务副会长、科发资本董事长陈晓峰表示,本届大赛旨在深入挖掘一批具有全球视野、创新意识以及能引领行业发展方向的创新人才和创业项目,通过汇聚校友、学校和社会的创新企业资源,搭建科技链、产业链、资金链深度交融的互动平台。

除大赛和路演活动之外,杭州浙江大学校友会还组织了其他各类创业创新活动,帮助创业者更好创业;邀请了校友做客求是创业沙龙,为创业者做创业创投分享,上市公司董事长校友还亲自对项目进行辅导。

自2011年浙江大学校友创业大赛启动以来,已逐步构建起师生和校友联动、技术与文化相融、校友和社会共进的

创新创业生态体系。大赛共为1600余个参赛项目对接融资超100亿元,项目估值总额超2500亿元,已成为广受创业校友欢迎和社会各界认可的品牌活动。杭州浙江大学校友会作为大赛有力的发起者和推动者,为历届大赛的成功举办,为凝聚长三角区域创新创业校友力量发挥了重要作用。

杭州浙江大学校友会常务副会长、科发资本董事长陈晓峰表示,本届大赛旨在深入挖掘一批具有全球视野、创新意识以及能引领行业发展方向的创新人才和创业项目,通过汇聚校友、学校和社会的创新企业资源,搭建科技链、产业链、资金链深度交融的互动平台。

除大赛和路演活动之外,杭州浙江大学校友会还组织了其他各类创业创新活动,帮助创业者更好创业;邀请了校友做客求是创业沙龙,为创业者做创业创投分享,上市公司董事长校友还亲自对项目进行辅导。