

山东易欣正外贸出口有限公司的总经理周锋

# 想干好事业,就要用心钻研



周锋,山东易欣正外贸出口有限公司的总经理。2006年毕业于俄国图拉国立大学经济系,硕士毕业。2007年8月,他用30万元启动资金注册成立了山东易欣正外贸出口有限公司,大力发展全球贸易服务,事业至上专研业务,业绩不断攀升。



周锋近照。

## A 专研政策,增强自身竞争力

易欣正外贸出口有限公司成立以来,周锋无论工作大小,总是想在前头,想得细致,公正廉明,勤俭踏实,充分起到了模范带头作用。扎实的工作作风,优异的工作业绩得到了上级的肯定和职工的高度认可。

针对当前全球服务贸易发展速度快、贸易壁垒少的特点,

作为民营出口企业,周锋实施货物贸易与服务贸易并重的发展战略,响应国家政策号召,利用有利的财政支持或制度支撑,努力发掘外贸新的增长点。同时,钻研和利用政策,充分利用了兖州有利的政策支持,增强自身竞争力,多渠道拓展海外市场,以适应出口退税政策调整、

人民币升值等新的外贸环境。

日常工作中,周锋不断强化“以市场为导向,以效益为中心”的经营理念,圆满完成了各项销售任务,近几年的销售业绩不断攀高。销售收入实现稳步增长,销售额由2006年的1.3亿元到2013年的4.6亿元,经济增长呈现出稳健的增长态势。

## B 事业至上,实现利益最大化

为了实现利润最大化,周锋作为外贸公司的总经理,将公司利益放在第一位,建立了销售管理制度,理顺了销售管理流程,制定销售激励机制并进行实施、监管。并根据销售情况进行市场预

测,拟定销售工作计划,做到心中有数。同时,对于市场的开发和整合,周锋专注于对其他合作销售公司的协作管理,扩大影响力,还以身作则,遵守公司组织纪律和各项管理制度。

同时,根据国内外市场变化,及时调整产品价格,提高了市场份额和销售业绩。在他的努力及各部门员工的积极配合下,销售收入明显增长,企业发展步入了一个新的台阶。

## C 关爱员工,改善员工生活

此外,作为公司的领导,周锋十分注重保障员工利益,为员工说话,为员工排忧解难,得到员工的拥护和爱戴。

首先,周锋完善了公司的劳动保障体系,提高员工薪资待遇完善劳动保障体系。他坚信,企业的发展壮大离不开职工的艰苦奋斗,职工的生活改善离不开

企业的关爱。家和万事兴,企业与职工之间只有心心相印,和谐相处,才能开拓创新,健康发展。“作为职工想得最多的是工资保障和福利待遇,担心的是企业不能为自己缴纳社会保险。”周峰说,为了消除职工的顾虑,他为公司全员参保,切实维护了员工的合法权益。

此外,开展职工文体活动,丰富职工文化生活。为了倡导健康的企业文化,构建和谐的劳动关系,该公司除了正常生产外,还积极创造条件开展各种文化、体育活动,每年“五一”、“十一”、“元旦”等节日,都要开展丰富多彩的文体活动。

兖州正阳担保投资有限公司总经理吴鹏——

# 创业几经磨难,仍自步履坚定



当售货员、干个体户、开饭馆、搞水产养殖、做担保公司……和其他担保投资行业的老板们相比,吴鹏尽管年纪不大,涉足过的行业却十分广阔,创业经历非常精彩。“我只是一直在坚持。”谈到自己近20年的打拼,吴鹏却言简意赅,显得很淡然。



吴鹏近照。

## A 创业之初,就遭受了接连失败

15岁开始踏入社会,至今不到20年,吴鹏却已在众多行业中摸爬滚打过。成功和失败之间的转换体验对于吴鹏来说,实在是如同家常便饭。

初入社会的吴鹏,在兖州市百货大楼当了一名售货员。作为国营企业,吴鹏的这一职业在当时还是让不少人羡慕的,但吴鹏却并不满足。1998年,19岁的吴鹏选择了创业,

成了一个专门卖包的个体户。“男人嘛,就应该主动走出去,干点事情来,窝在这里是很安逸,可没什么意思。”谈及当年的选择,吴鹏一点也不觉得可惜。

勇敢的行动立即得到了回报,因为市场竞争较小,吴鹏的“雨点包行”在兖州的市场销售一直不错。但天有不测风云,干了一年多,一场突如其来大火,把吴鹏的包行烧了

个干干净净,一夜之间,吴鹏几乎一无所有。梦想一夜间化为泡影,吴鹏拿着仅有的1万块钱寻求翻身机会,由于受了刺激后的盲目武断,仅剩的万余元积蓄也被骗了个精光。

接连的打击,让吴鹏一蹶不振,一度沉迷于网络麻醉自己,但他很快重新振作,拒绝了家人回百货大楼工作的建议,倔强地再次寻求创业的机遇。

## B 静下心来,重新寻求发展机遇

2002年,吴鹏在父母的资助下,又东拼西凑弄来资金,在兖州火车站附近开了一家饭店。虽经营不错,但因车站附近人员太杂,不时发生的打架斗殴事件,严重影响到饭店经营,最终只得关闭。

连番打击下的吴鹏,并没有退却,2003年,正阳担保的前身——兖州市大鹏信息服务中心正式成立,主营房产中介服

务,“当时真是没钱了,做其他类型的公司都需要大笔资金投入,仔细分析市场之后,决定先从中介服务做起,一步步来。”吴鹏表示。

找对方向之后,吴鹏的事业终于开始步入正轨:2007年,公司开始专门做房地产市场中介对接,随着市场的不断变化,为满足客户资金需求,在此基础上2010

年成立了兖州正阳担保投资有限公司,注册资金2000万元。2012年,随着业务的扩大,正阳担保又在兴隆矿新成立了分公司,同时经营正阳高档宾馆及水产养殖业。

目前,担保公司、宾馆以及水产养殖场都呈现出良好的发展态势。仅担保公司一项,今年的业务份额就已经达到1个亿。

## C 求稳不求快,找准方向步履坚定

事实上,即使找对了方向,吴鹏的正阳担保发展仍不是一帆风顺,正式成立后的第一单生意,就出了问题。虽然之前进行了详实的考察调研,但担保合同签了仅仅几天后,客户竟然因一次意外交通事故丧生,入行之初,吴鹏就领略了风险的可怕。

“任何一笔业务,从信息登记,到调查审评,到签订担保合同,到款项落实,我们都始终严格

遵循所有公司程序,不得有丝毫马虎。”吴鹏说,按照正阳担保的业务流程,全流程下来大概共有十多道把关程序,业务风险被大大减低。而因为长时间的亲自考察,吴鹏练就了一幅“火眼金睛”,尤其善于识别空壳骗保者。有一次,一个客户想做担保借款,吴鹏到对方公司快速看了一圈,就很干脆的推掉了这单业务。“原因很简单,虽然对方公司大门很气派,

办公室和车间也很不错,但桌子上厚厚一层土,生产车间大而空,几乎没有什么有价值的东西。”

随着对行业了解的加深,吴鹏在做担保业务方面,逐渐也有了自己的认识。“做担保业务要分人,我一般不看对方公司的规模,而是首先看对方的言谈举止,说话做事的方式,人品好,我才会考虑进一步接触,如果人品不过关,其他条件再好我也不会接单。”