



从汽车修理工到公司总裁 一篇文章领他 踏上创业路

本报记者 代曼

2002年到2014年,1980年出生的倪吉亮有过3个身份:不甘寂寞的汽车修理工,一根筋的代理销售商,“跑得快”的电子科技公司总裁。回头看过去的12年,已过而立之年的倪吉亮总结:“实际上我就干了一件事:做出正确的选择并坚持到底。”

在做汽车电子产品的几年,倪吉亮的节奏一直很快,他说,掘金电子科技领域,脑子和行动都要走在“变化”之前。节奏虽然快,步伐却坚定。倪吉亮说:“以前,或许我还用赌博的心态去选择未来,但对于车联网的前景,我前所未有地确定。”

如果说2011年山东方硕电子科技有限公司的成立,才算倪吉亮真正拥有了自己的事业,那么从2005年决定做代理销售商到2010年决定在烟台成立公司的这5年,就是开创阶段。

厚积薄发待时飞。这5年的准备期成为倪吉亮12年执业生涯中最重要的阶段。抓住了市场发展的最好时机,积累了“第一桶金”,加深了对行业的认知,更重要的是,倪吉亮学会了“精准选择,快速出击”。

这个阶段的倪吉亮是无所畏惧的,甚至有点“一根筋”。“我知道这个产品能有销路,但市场到底怎么样,还有怎么来运作,我完全没有概念。”

倪吉亮买了一张去深圳的硬座票,想去这个国内电子行业发展得最快的城市看看,“身上就带了不到1000块钱,也没想去了住在哪,到哪里去看,就两眼一抹黑地上路了。”

因为“一根筋”,倪吉亮没有畏难。借了15万元,找了两个朋友,在济南租了一个30平方米的办公室,倪吉亮就做起了汽车GPS产品的代理商。大半年的时间,倪吉亮只卖了不到100个产品。

那3个月里讲的话比之前两年的还多,却没赚一分钱,一个合伙人选择了退出。“卖不出去我也从没动过放弃的念头。”倪吉亮说,虽然当时看不到未来,但他认为,有50%的成功可能性,就要继续坚持,“当时满脑子想着怎么把东西卖出去,没了别的杂念,顾虑也就少了,有的时候,想得少也不是坏事。”

“跑得快”的科技老总

“别看我这办公室不小,但我一年在这待不了几天。”倪吉亮的办公室里总是挂着两件备用的衣服,公司成立以来,他大多数时间都在跑市场,搞研发对接资源,2014年年底公司即将在新三板上市,整个10月份加起来,他在办公室待了不到5天。“电子科技行业,变化太快,不留神可能就被淘汰了,我必须为变化的市场时刻准备着。”

思路要快,方法要快,行动要快,这是倪吉亮在前不久一次公司大会上的发言,他说,互联网时代,要想成功,只有3个字:快、快、快。2011年倪吉亮在烟台创建山东方硕电子科技有限公司的时候,他的想法还是要让产品走出山东,开拓国内市场;2012年倪吉亮已经开始考虑产品、技术、资源、平台对接。在2014年11月举办的全国创新创业大赛的论坛上,倪吉亮和来自全国的专家畅谈车联网的前景,但在2011年,倪吉亮脑子里还没有车联网的概念。

“这个行业要求你不可能按部就班地发展下去。”一进方硕电子科技有限公司,就能看到两行大字,“科技改变生活,创新成就未来”,倪吉亮说,大数据开启了一次重大的时代转型,“我们的生活、工作和思维方式都在发生变革,便捷化、智能化、安全的体验也是未来车主的需求,如何能实现人、车、生活之间的信息沟通,是城市未来发展的关注点。”



记录创业故事,分享创业经验,传承创业智慧,共同搭建创业者梦想国度。联系电话:18615359061。

创业邦

我要做有意义的冒险
我要梦想,我要创造,我要失败,我也要成功

我拒绝用刺激来换取施舍,我宁愿向生活挑战,而不愿有过保证的生活

宁愿要达到目的时的激动,而不愿要乌托邦式的毫无生气的平静……

英裔美国思想家托马斯·潘恩《常识》中的这段话或是对创业者情怀的最好注释。

因为怀揣着一个共同的创业梦想,面对重重困难,创业者们将不再孤独。

现在,一起来记录创业故事,分享创业经验,传承创业智慧,共同搭建属于梦想者的国度。

不甘寂寞的汽车修理工

2002年,从潍坊昌乐一个小村子里走出来的倪吉亮抱有一个简单的想法:“要想过上好日子,得有一技之长。”于是,在大街上的汽车越来越多的时候,他成了一名汽车修理工。

“我是一个不甘寂寞的汽车修理工。”坐在70多平米的办公室里,34岁的倪吉亮笑着给十多年前的自己做出了评价。

做汽车修理工的日子很单调,来了客户就工作,没有客户,大家就聚在一起打牌。倪吉亮却有个不同的消遣方式——蹭书看,“修理厂边上有个报摊,和老板混熟后,干完活就拿报纸、杂志看,也不买,看完再放回去。”这个不随大流的消遣方式,直接影响了倪吉亮后来的生活。

2004年夏天,无意中翻到的一篇关于汽车GPS行业的报道,让他看到了汽车后市场的商机。

在后来多次和同行分享起为什么会选择做汽车GPS产品时,他都会提到这篇文章所带来的震撼,“2004年,使用GPS导航的汽车并不多,但在那篇文章上,GPS已经在海外普及,而且都应用到了各行各业,带给一个国家的发展是无法想象的。”2004年前后,国内汽车市场产销量都超过500万辆,汽车后市场却刚刚起步,倪吉亮看到了商机。

一根筋的代理销售商

实干老总陈俊龙:主动出击,莫忘当初



80后的故事,我们一起讲一讲,本栏目联系电话:13963810179。

初出茅庐

那会儿,陈俊龙还是个青葱少年。刚从象牙塔里走出来的他,正在盲目地寻找一份能糊口的工作。那段时期被他自嘲地称为“迷茫期”。为了尽快走出迷茫,他决定“先做再决定”,于是,他确定了第一份工作——在鸿运汽车城做销售顾问。自此,他正式投入到汽车行业。

销售顾问这个名词,在当年并不流行,当时还叫业务员。那时候不像现在有专门的汽车4S店,汽车城就是综合超市,聚集了各种品牌。对一个农村的孩子来说,要认清汽车的牌子都是难事儿,更别提汽车的配置和性能了。初出茅庐的他每天都要往大脑里输入大量的汽车信息,而且还要外出做业务。

他们的主战场在县级市。陈俊龙说,那时候不兴坐车,所有的路都是用脚量出来的。用脚量过烟台7个县级市,一个月拿着400块钱的工资,住20块钱一晚上的旅馆。陈俊龙从没有抱怨,凭着农村娃的不怕吃苦加执着,他坚持并坚守着自己的选择。

本报记者 曲彦霖

“不想当将军的士兵不是好士兵。”10年时间,陈俊龙从一名普通的销售顾问,成长为纳智捷金阳光汽车生活馆的总经理。这并不是件一蹴而就的事,而需要长期的不断努力和不言放弃。1982年,陈俊龙出生于招远一户普通的农民人家。凭着农村娃的不怕吃苦加执着,如今,他在汽车行业做出了斐然的成绩。他到底有哪些过人之处?那得“穿越”到2003年夏,从他刚毕业那年说起。

“功力”不断提升

2005年,汽车4S店陆续进入烟台,善于学习和把握机会的他来到君通集团五菱4S店担任销售经理,正好赶上五菱大卖,两年的工作把一个“野战士”培养成了优秀的管理干部。但最终因为五菱太好卖,体现不了个人价值,他选择了离开。

要上进,要提升,要实现自己的价值。抱着这种想法,陈俊龙进入到一线品牌莱州一汽大众做客服总监,了解一线品牌的管理。

2007年回到烟台,一直到2009年,他作为三达奇瑞销售有限公司的副总经理,直



接对接所有业务,了解整个公司的运营,他的“功力”又提升了一层。

2009年下半年,他迎来了职业生涯收获最多的阶段。这一年,他经历了第一个集团公司——烟台海之润福特,奠定了更坚实的基础;这一年,他认识了集团公司的管理,第一次接触到企业文化;这一年,他不再孤军奋战,拥有了自己的团队。

凭借新团队的冲劲,短短半年时间,陈俊龙带领团队实现了一个惊人的数字:同城同品牌市场占有率达到烟台总销量的40%。

人生不平淡

良禽择木而栖。陈俊龙来到金阳光集团,第一站是传祺。新的集团,新的品牌、新的市场,虽然心里已有准备,但还是遇到了前所未有的困境。2010年12月20日,传祺第一款新车上市,没有电,没有网。他跑到工地去借人家的施工用电,线路走到哪办搬到哪;没有网络,就借用隔壁起家的无线网络。就在这种条件下,他带着他的团队不但完成了传祺品牌的第一次新车上市和烟台振洋传祺4S店的隆重开业,更是将上市方案和开业现场做到完美无缺,为传祺大卖做出重要的贡献。

奇迹的人生不会平淡,机会是给有准备的人的。2013年7月,陈俊龙从金阳光集团烟台振洋传祺店,来到纳智捷金阳光汽车生活馆,他的人生又进入另一个辉煌的开始,用陈俊龙的话说,这是他职业生涯的第二次“传奇”。

有着台湾汽车血统的东风裕隆纳智捷,有着不一样的思路,不论是公司管理、企业管理,还是对员工和客户的管理,都要高一个层面。他依然跟以往一样努力付出,他想在金阳光做好,想在金阳光留下自己的足迹。2013年年末,在他的带领下,烟台金阳光的销量已经坐上山东的第一把交椅,2014年继续领先于济南和青岛,成为纳智捷品牌在山东的一面旗帜。

陈俊龙说:我奋力拼搏换得如今的岗位,现在为了事业,我要承担更艰巨的责任。主动出击,莫忘当初,勇于弯下,蹲下,坐下,带员工日有所进,让客户悦享金阳光幸福生活,把企业做到行业领先赢得尊重,最终实现我个人的人生价值。