

家纺世界绽放的女人花

——访烟台玉锦家饰保健用品有限公司董事长杨玉晶

□本报记者 姜宁

兼有着北方女人的爽朗大方与南方女人的细腻体贴,烟台玉锦家饰保健用品有限公司董事长杨玉晶,可谓是家纺世界里绽放出的最炫女人花。抬腿入家门,她是贤妻良母;走进办公室,她是负责的掌门人。11年来的艰苦创业,谈笑间,困阻灰飞烟灭。11年风雨路程,让她学会了坚韧与感恩、奋进与协作。



烟台玉锦家饰保健用品有限公司董事长杨玉晶。(受访者供图)

个人简历

杨玉晶,女,1962年12月出生,1981年9月参加工作,无党派人士,大专学历,籍贯黑龙江省木兰县,现为烟台玉锦家饰保健用品有限公司

董事长、山东省女企业家商会理事、YBC青年创业导师、YBC导师俱乐部副秘书长、烟台市女企业家联谊会副会长、烟台开发区工商联执委。

主要经历

1981-1987 黑龙江黑河广播局 播音员
1988-1993 黑龙江黑河华和贸易公司外贸三科

1994-1999 奇正藏药烟台分装厂 医药代表
2002至今 烟台玉锦家饰保健用品有限公司 董事长

不惑之年的奋斗

“我的梦想我做主”

人生从归零到圆满要用多久?有可能是一瞬,也可能是一辈子,而杨玉晶用了11年的时间。回首11年前,当她第一次涉足家纺业时,她或许还不明了,这虽然只是她事业发展的一小步,但却已是人生前进的一大步。

时间拨回到20年前。那是1993年,杨玉晶辞去了集“万千宠爱”于一身的播音员工作,跟随丈夫从黑龙江来到海滨城市烟台。当谈到当初的大胆举动时,杨玉晶说,国家的发展系于工业的进步,也正是当时看重了工业

飞速发展的可能性,才促使她冒险走出黑土地,跟随着梦想来到千里之外。那时候的杨玉晶,背井离乡,所有的一切都归于了零,这就意味着,到了一个陌生的城市,一切都要从零开始。

梦想很丰满,现实很骨感。初到烟台的杨玉晶,虽然一次次的求职,却也一次次的碰壁,最后只能从销售业务员开始干起,几年时间下来,从消防工程到房产再到医药行业,到处都留下了她的足迹。

面对现实,杨玉晶一赌气,一跺脚,不服输的她选择了自己

创业。而多次失败的经历,也让她想通了一件事:只有缘于自己喜爱的东西,才能成就永恒的事业;只有因爱而生的追求,才是经久不衰的人生,于是她选择了自己打心底喜爱的行业——家纺。

2002年,杨玉晶正好40岁,不惑之年的她怀着一颗“我的梦想我做主”的奋斗心,选择了创业。也正是在那一年,玉锦家纺在烟台开发区留学生创业园注册成立。这一次,杨玉晶不仅投入了自己的全部积蓄,还背上了几十万的贷款。

失利后冥思苦想

她摸索到成功的大门

“在那一次遭受严重打击后,转变了我以后的产品定位方向与路线。”杨玉晶口中的那一次,是2003年非典肆虐给她刚起步的企业造成的严重创伤。

2003年,在杨玉晶的家纺产品刚刚进入北京的时候,非典疫情肆虐全国,整个北京的各大商场一夜之间没了往日那种熙熙攘攘的景象。没了固定的客源,但是还要支付高额的人工、场地、运输成本,杨玉晶亏了,亏得很厉害,在北京200万的投入最后

只收回30万来。

折戟北京后的那一段日子,杨玉晶把自己关在屋子里反复琢磨,除了非典对市场的影响之外,哪里还出了问题,到底是自己的产品有问题还是市场定位失误?经过几天的冥思苦想,杨玉晶终于想明白了,因为自己的生意刚刚起步,没有工厂,只能去深圳做贴牌生产,而南方生产的家纺产品大多很小巧,颜色也有些偏淡,跟北方人特别是北京人的审美观格格不入,另外,运

到北京还要付出相当大的运输、人力、场地成本。

那时杨玉晶心里想的还是如何把家纺品牌卖出山东,走向全国乃至世界。但是遥望星空,还是需要脚踏实地,沉寂下来的杨玉晶彻底想通了,要想开发全国市场,就必须把本地市场做稳、做大、做强。经过思考,她根据北方人的特点,研发了适合烟台人的春秋被产品,迅速打开了本地市场,得到了烟台市民的认可。

培养自主品牌

11年开了10多家超市

从2002年至今已经11年了,一路走来,杨玉晶的家纺品牌已经有了10多家超市,集设计、印染、销售于一体,在当前代工、贴牌生产盛行于世的环境中,杨玉晶高举自主研发自主设计的大旗,并且努力吸收传统的“鲁绣”文化并将其融入到产品设计中来。

“希望中国人能做出带有自己民族特色的东西,现在对于我们企业来讲,最大的希望和目标就是将彰显中国传统文化和民族内涵的家纺品牌,做大做强,从烟台出发,走出山东,走出中国,走向国际。”说到这里,杨玉晶补充道,做好每一件平凡的小事,就会成为一个不平凡的人。

对杨玉晶来说,玉锦家纺就是她的第二个孩子,她是像一个母亲培养自己的孩子一样,来培养这个自创的民族品牌。

玉,内敛的文化;锦,外在的华美。在杨玉晶看来,不论做人还是做产品,都要追求做到内外的统一。产品如人品,好的人品,才有好的团队、蓬勃的事业。

面对危机抱团取暖

公司员工亲如家人

一个富有包容与关爱的女掌门人,一件件美轮美奂的产品自然而然便凝聚了一支充满爱和谐和的团队,伴随着玉锦共同走过坎坷,员工们与杨玉晶并肩沐风栉雨,历经艰难困苦却始终一路心向阳光。

2008年,金融危机乍起,公司管理人和生产人员纷纷主动加入到一线销售的队伍中去,大家走街串巷,发传单、送样品,全员销售的场面至今历历在目。那年年底,大家一致不要年终奖,留下资金准备应

对更加艰难的日子。

2010年在资金周转困难时,两位高管为公司分别提供10万和5万的借款,另外两位高管携家人一起为公司进行担保,向银行申请到30万元的贷款。而在员工遇到困难的时候,公司也是鼎力相助,在员工子女上学、家人生病等方面出现的困难给予深入、全面的帮助。

患难见真情,正因为风雨兼程,大家相处下来更像是家人、朋友。杨玉晶常说,企业做好了,就是给每一位员工增加

一份保险,多了一份安宁。

在玉锦家纺,这个以女性为主的企业,她们亲如姐妹,爱企业爱客户,爱岗敬业,为不同的人群设计出优雅浪漫、经典华贵、风格各异各具魅力与品位的家纺新品。

玉锦家纺不但走进千家万户,也带着玉锦人的爱温暖着贫困户、汶川地震灾区人的心,多年来风雨无阻从未间断,无数次捐资捐物帮扶的故事,也见证了玉锦家纺的感恩之心。