

# 甩掉“铁饭碗” 只为创业梦想

菏泽青年李振辞职创业,由做传统企业到转战电商,如今月走货量达800余万元



文/片 本报记者 董梦婕

11年前,李振辞掉曹县毛巾厂的“铁饭碗”从零开始创业,从加工销售草编花瓶这单一产品到销售实木小家具,从内销到外贸再最终决定做个地道网商,三次转型不仅让李振收获了成功,还体现出他对时代的思考。如今,他经营的山东睿帆工艺品有限公司月走货量已达800余万元。

创业路上三次转型的李振。

## 甩掉“铁饭碗”踏上创业路

如果有一个稳定的工作,你还会冒着风险选择创业吗?2000年,刚毕业的李振被分配到曹县毛巾厂,安逸的工作并没有磨灭他进取的信念,2004年应聘销售失败后,他不顾家人的反对毅然选择离开,从零开始创业。

“2005年末去北京找机会时,逛天龙昌花卉市场看到有人在卖草编花瓶,而这个东西在曹县就有人会编,于是我就买了个样品马上赶回曹县,打听到确实可以编制后,很快就从这个老板手里拿到了100个花瓶的订单。”李振说,去除成本价后,这100个花瓶让他赚了560元,这也

是他的第一桶金。订货商看到花瓶编制的质量特别好后,他很快就又接到了第二笔价值3000多元的订单。

之后,发现了商机的李振开始到北京、上海、云南、四川、天津等城市的花卉市场主动寻找客户,短短四个月竟跑遍了大半个中国的花卉市场,由于性价比高、质量好,李振的草编花瓶很受欢迎,短短一年的销量达到200余万元。

渐渐地,李振发现做单一产品的局限性,他在跑市场时发现,大多数花卉市场旁都有小家具出售,他开始尝试向实木小家具倾斜。由于

没有自己的加工厂,当时大部分的小家具订单只能出自大厂的尾单,待时机成熟后,李振通过采购商了解到哪几类实木小家具最畅销后,便开始委托厂家生产。

“2007年到2010年是公司突飞猛进的几年,当时公司发展的很快,几乎每三个月就要换个地方,仅2010年的销售就达到1600万元。内销形式一片大好的情况下,我也办了出口权想转外销,虽然外销没能取得预期的效果,但是参加的展销会多了,也让眼光走出去了,更加注重专利设计。”李振说。

## 从传统企业成功转型做网商

好景不长,随着成本的增加和竞争的加剧,小家具内销变的越来越难做。李振给记者算了一笔账,2006年时编工的费用是15元/天,到2010年时编工的费用就涨到了50元/天,利润降低后,竞争也在加剧,到2012年时,固定的56个客户已经减少到了16个,转型迫在眉睫。

此时,李振发现了互联网隐藏的商机,“2010年时就有一些开淘宝店的人陆续从我手上拿货,我也试着在当当和亚马逊注册了网店卖产品,从2012年开始就不再做内销和外销,只做电商了,又分别在2012年和2014年开了两家天猫店,现在网店加起来有20多家,每月的走货量能达到800多万元。”李振说,之后电子商务成了他主要的销售渠道。

转战互联网后,李振又在2015年做了一个大胆的决定,果断砍掉生产环节,公司只留下销售部

和研发部,面向全世界采购然后找工厂订做,“产品研发对企业的发展很重要,现在公司有70多项专利,千余种系列的柳编、草编和木制工艺品,旗下拥有‘家逸’、‘逸家’、‘艺柳园’三大品牌,主要生产鞋柜、换鞋凳、床头柜、梳妆台、化妆柜、衣帽架、餐边柜、餐桌椅、电视柜、休闲懒人沙发、置物架搁板装饰收纳等小家具产品,配套加工草柳编工艺的收纳篮储物筐等。”李振说,研发团队一直走在市场前沿,亦可按照客户的不同要求即时设计生产。

7月30日上午,山东睿帆工艺品有限公司顺利入驻“淘宝特色中国·菏泽馆”,“淘宝馆里的配套设施全,电商创业氛围浓郁,经常会有专业人士来培训,很适合我们公司发展。”谈及未来的发展,李振自信地说,如今菏泽电商发展如火如荼,在大形势下,相信公司发展也会更好。