

80后跨境电商老板许原坤： 复工首日接订单 跑出“加速度”



许原坤(左)、许亚坤兄弟在电脑前与外国客商在线交流

□本报记者 杨元琪 文/图

昨天上午8点,市城乡一体化示范区育英路中段电子商务产业园内,许原坤停好车,走向办公楼,后面跟着来帮忙的弟弟许亚坤。偌大的园区里只有不到10辆车,不用抢车位了。推开办公室大门,电脑桌上落了厚厚一层灰。这时,合伙人陈本帅也到了。拖地、抹桌子、擦玻璃……他们忙了个把小时,然后打开电脑,登录亚马逊网站,输入账户和密码,鼠标点击“确定”,正式开工了。

又过了一会,办公室进来两位年轻人,魏海林、吴顶顶已经是公司的老员工了。这里总共有20个工作机位,现在只有5个机位前坐着人,还都戴着口罩。“叮叮叮……”许原坤的电脑屏幕弹

出了对话框,荷兰客商要咨询一款多功能背包的信息,面对满是英文的对话框,许原坤熟练地打开了在线翻译软件,英译汉、汉译英,逐字逐句回答客商的问题。一阵忙碌后,荷兰客商订购了10个背包,单价27.91欧元。这是他们复工后接到的第一笔订单。

就这样,办公室里键盘敲击声不绝于耳,5个年轻人目不转睛地盯着电脑屏幕,累了就站起来,困了就去泡杯浓茶。时至正午,他们也没有要停下来的意思。眼看就要12点半了,陈本帅起身吆喝一声:“该歇歇了,吃口饭吧。”大家放下手中的活儿,每人一桶泡面,一根火腿肠,就着白开水,这便是午饭。许原坤说:“干这行就要抢时间,回答客户问题稍晚一些,这一单可能就丢了,一点都马虎不得。”

跨境电商老板许原坤的自述——

A 做个“敢吃螃蟹的人”

俺老家在石龙区龙兴街道椽树店社区,小时候附近山头上都是小煤窑,俺爸和家里很多亲戚都在煤窑打工,天天指甲缝都是黑的。后来家人在镇上做小生意,慢慢地日子宽绰了些,上世纪90年代初在市区买房,俺成了城里娃。我今年35岁,比我弟大3岁。

大学毕业后,家人让我老老实实找份稳定的工作,我没听他们的,跟几个要好的朋友合伙做了几年商贸生意。刚开始还行,后来越来越不好干,尤其是电商兴起之后,我们的市场越来越小了。那时我就琢磨着改行做电商,但一直没拿定主意。后来,我又开过饭店,餐饮业是需要特色的,随着外卖逐渐兴起,我们做传统餐饮的又受到了冲击。

B 复工首日就有订单

其实我们做电商的,只要一台能上网的电脑就行了,关键是上游的厂商和物流都停了,巧妇难为无米之炊。本来打算过完元宵节全面复工,这下直接往后推了一个月。疫情管控严格的时候,我和老陈每天在家守着电脑,回答客商的问题。客商们也都能理解我们的难处,还经常收到他们的祝福,希望中国早日战胜疫情。经过这一段时间的交流,国外客商言语间表明他们的生活离不开“中国制造”。

最近,沿海城市厂商和物流通道大都复苏了,我们也开工了。两年多来,

从那之后,我下定决心要做个“敢吃螃蟹的人”,不能再随大流了。

2017年8月,经过前期考察,我和老陈开始做跨境电商,当时政府也有扶持,我们在产业园区注册了凌奥电子商务公司。客户主要来自欧美发达国家,商品小到内衣、袜子,大到健身器材和装饰器具,主要是家庭生活类商品。品质是欧美客商选购商品的首要因素,价格倒是次要的。所以我们出售的商品一定是优中选优。

公司一直忙到临近春节,疫情发生后,物流行业受到很大影响,我们就停了下来。俺兄弟俩住相邻的小区,我有两个闺女,他去年也当爹了,闺女还不到半岁。

公司积累了不少稳定的客源,要尽快满足他们的购物需求,否则就越来越疏远了。所以说,现在要加班加点赶订单,抢回丢掉的一个月时间。加之目前韩国、日本、意大利等国家疫情升级,对跨境电商来说也有一定的冲击,所以更需要我们挖掘潜在客户了。

公司还有一些员工家在外地,没法赶回来复工,但他们也都在自己家开展工作。你看看,今天第一天复工就有订单了。寒冬已经熬过去了,春暖花开的日子马上就到了。只要坚定信心,没有迈不过去的坎。

陶瓷公司总经理李飞翔： 在明媚的春天里 向客户有序交货



工人在车间工作

□本报记者 孙书贤 文/图

昨天上午,阳光沐浴大地,和煦的春风让人心旷神怡。在郑县安良镇神前工业园区的郑县豪派陶瓷有限公司,生产车间里干净整洁,产品摆放整齐有序。100多名工人戴着口罩,穿着工作

服,在不同的岗位上工作。成千上万块的瓷砖源源不断地经过传送带被输送到工人们面前,完成自动或者人工包装,场面很是壮观。

“我们复工复产了,真是太高兴了!经过这几天的生产,基本上满足了客户的需求!”公司总经理李飞翔说。

陶瓷公司总经理李飞翔的自述——

A 期待复工的日子很煎熬

我是浙江温州市人,2015年经郑县安良镇政府招商引资来到安良镇神前工业园区,和多个合作伙伴一起创办了郑县豪派陶瓷有限公司,我出任公司总经理。我所在的公司安排当地农民就业,在这里三班倒轮流上班,一般每月可拿到3500元以上的工资。公司主要生产内墙瓷砖,用于厨房、卫生间的墙体装饰。在安良镇党委、政府的支持下,公司经过几年来的发展,年产值达1.5亿元,每年为安良镇创下一笔可观的利税收入。

春节前,我接下了200多个客户的订单,约定春节后交货。我赶回温州和亲人团聚,没有想到一场来势汹汹的疫情把我困在了家里。在家里,我除了和家人享受团聚的时光外,心里

也充满了焦虑。每天不停地刷着有关疫情的新闻,关注平顶山和郑县的疫情防控情况。

在焦灼的期待中,我终于盼来了可以出行的好消息,2月22日驾车返回郑县安良镇。按照当地政府的要求,被安排到当地一家宾馆进行隔离。在隔离期间,我受到了当地工作人员的精心照顾,房间里每天都按时消毒,我也按时测量体温上报。一日三餐有人按时送到房间。由于我带着健康“绿码”,又经过核酸检测,经过6天的隔离观察后,就回到了所在公司,开始了疫情防控工作。公司安排人员内外的卫生进行了全面打扫,每天早晨、中午、晚上都要进行消毒。面对客户订单,我在煎熬中期待着复工复产。

B 生产已经恢复正常

回到公司后没几天,我就接到了郑县政府复工复产的通告,在安良镇政府的帮助下,到郑县工信局进行了复工复产报备。公司购买了3个额温枪、15000多个口罩、10桶84消毒液和一批免洗消毒液。在做好复工复产的前期准备后,我在2月28日发出了复工复产的招聘信息。

3月1日上午8点,第一批工人按时来到公司上班了,我穿着防护服、戴着口罩在公司门口迎接上班的工人,给他们检测体温和消毒,派发口罩。

每天上下班时间,我对进入公司的车辆、人员都进行了严格的消毒、登记。公司上班实行三班倒,每班有100多工人上岗,在不同的岗位上作业。为了避免扎堆,在公司就餐的工人轮流前往餐厅,分开就餐。

按照原有的计划,我们将在元宵节前开工复产,可受疫情的影响,我们一直推迟了一个月,200多个客户的订

单不能按时交货,工人们一个多月没有收入。复工复产后,不仅我激情高昂,工人们也热情高涨。客户预订的货物有序交货,我的心终于放了下来。

尽管这场疫情让我的公司受到了一笔不小的损失,可损失再大,都抵不上抗击疫情的胜利。眼下,我们每天在继续做好防疫的同时,生产已经全面恢复正常。明媚的春天终于来到了,带给我无限的希望和生机。



扫码关注 了解更多