

走近女性“企二代” 一样要摸爬滚打 最大挑战是开拓

又到一年毕业季,有人选择继续深造,有人选择就业创业,还有一些“企二代”“商二代”准备接班。在不少人看来,“二代”们依靠父辈打下的江山,不用怎么奋斗就可以坐享其成,但事实真的如此吗?近日,现代快报记者走近江苏三名女性“接棒者”。和父辈们相比,她们学历高、经验不足,面临着互联网大潮,将如何延续辉煌?

现代快报+记者 严君臣 花宇 曹德伟 葛小林



▲当老师时的王女士
▶王女士陪同客户参观机床
受访者供图



辞去英语教师工作 回家乡销售机床

辞去稳定的教师工作,几乎是零基础学机械,顶着炎炎烈日拜访陌生客户……三年来,90后王女士从小学英语教师“转型”成了南通一家贸易公司的老板。

2016年,王女士通过校招进入上海一家公办小学任教,拿到了教师编制,很快升到年级备课组组长。但为了帮家人分担压力,2020年,她辞职回到家乡南通。

王女士的父亲在南通经营一家贸易公司,以售卖机床配件附件为主。为进一步开拓市场,王女士决定跳出父辈的“舒适圈”,开辟新的业务——机床贸易。

几乎没人脉的王女士,开始厚着脸皮一家家拜访潜在客户。“我们销售行业叫‘陌拜’,也就是陌生拜访。第一次打交道时,就要抓住机会介绍自己,讲清自己的优势,才能成功吸引他们。”虽然被直接拒绝的情况时有发生,但王女士没因此受挫,而是整理好心情奔向下一家。能够成功开拓一个新客户,对于行业新手的她来说,是最有成就感的事情。经过两年多的摸爬滚打,王女士成功留住一批新客户。

因为跟父母一起工作,两代人的经营理念差别很大,以前也因此有过矛盾,父亲的经营风格趋向保守,开始不赞成她去开拓全新的机床贸易业务。“客户找我们订购商品,我们再找厂家下单,整个付款周期很长,一般是预付30%,发货前付款60%。客户会要求等到一年质保期过后,再支付剩余的10%,我会给客户垫资提前将这笔尾款支付给厂家。我爸爸认为存在风险,以前就不同意,但我认为这也是我们提供服务的一部分,这样的风险是值得承担的。”王女士告诉现代快报记者,如今她会拍摄短视频发布在网上,给客户提供更多了解和选择的渠道。

虽然工作繁忙,但王女士依然保留着读书的习惯。“学习是需要终身坚持的事情,这样才能让你更快更好地吸收新的知识。”王女士说。



陈蕾跟妈妈一起试菜;当服务员的陈蕾 现代快报+记者 葛小林 摄



接手餐饮店 基层岗位都做过 一个月瘦了10斤

“20世纪90年代,我妈妈在常州市中心开饭店,如今在常州、徐州经营多家中餐酒店、火锅店,她是‘创一代’。”相比于“餐二代”等标签,陈蕾更喜欢称自己为“创二代”。

陈蕾是80后,独生子女,母亲鄂爱琴从小将她作为接班人来培养。“大学学的是酒店管理,毕业后在上海的大酒店工作积累经验。2004年底回到常州,给妈妈打工。”陈蕾说,她被母亲派到一家火锅分店,迎宾、服务员、收银员、出纳等岗位基本都做过。她理解母亲的用心,只有把每个岗位的每道环节都熟悉了,才能尽快上手。

后来,结婚、生娃,陈蕾离开自家酒店,一边带娃一边做自己喜欢的烘焙西点,还到常州旅游商贸学校、老年大学等机构任教,她制作的“毗陵驿”翻糖蛋糕在全球规格最高的甜品舞台上斩获国际组金奖。“我妈妈支持我去实现自己的梦想,毕竟那时候她还是当打之年。”陈蕾说,促使她“接棒”的最大原因还是考虑到母亲的身体。

2022年,陈蕾正式回到火锅店总部,依旧在基层的每个岗位练了一遍。今年春节期间,恰逢总部重装开业,她经常忙到凌晨一两点,日均步数一万以上。“我花了10年都没能成功减肥,没想到一个月就瘦了10斤。”陈蕾说,正是这样忙得脚不点地,让她理解了母亲创业、守业的不易。

火锅市场竞争激烈,作为常州本土老牌火锅店也难免受到冲击,但陈蕾和母亲依旧坚持品质底线。“我们对食材品质要求比较高,汤底、蘸料等都是自己熬制的,所以回头客比较多。”

与父辈相比,“创二代”的视野开阔、理念先进、思维活跃、创新能力强。“现在餐饮店都需要多媒体宣传营销。”陈蕾每天都会打开各个订餐App,查看消费者的点评意见,对问题及时改进,聘请专业团队拍视频,发布在各短视频平台,打造品牌IP,开展各项团购活动。她也会去各家餐饮店“探店”,取长补短。“我们也在不断优化菜品,让菜品更加时尚,除了吸引回头客,还要吸引更多年轻群体。”



▲黄小丽
▲黄小丽与
员工交流
现代快报+
记者 曹德伟 摄

带领销售部门 5年业绩翻番

“现在我在公司担任销售部总经理,从我回来之后,公司的业绩规模扩大了近一倍,从原先全年销售额1000多万元到现在的近3000万元。”扬中亚新自控工程有限公司销售部总经理黄小丽告诉记者。

黄小丽是土生土长的扬中人。20世纪80年代,扬中2万多名供销员走南闯北,为乡镇企业的崛起立下奇功,黄小丽的父亲黄克顺就是其中一员,靠着走南闯北攒下的人脉和市场,2003年办起了工厂,2017年扩大规模,并更名为现在的扬中亚新自控工程有限公司。

“我们家我和妹妹两个孩子,我对生意比较感兴趣,父亲就有意识地培养我,一有机会就带我去送货,和客户沟通交流。”大学暑假期间,黄小丽就在自家公司当装配工,和工人们同工同酬。毕业后,她先后在扬中两家民营企业工作,担任过人事主管和销售经理,创下过单笔订单2000万元的业绩。“给别人打工,主要是在积攒工作经验,虽不如自由自在,但压力相对比较小。”

2017年,父亲将她召回,负责自家企业的销售。黄小丽上手很快,她大刀阔斧地对销售部门进行薪酬机制改革。“我将业绩提成提高了,让业务员们更有积极性,事实证明效果挺好的。”凭借过硬的产品质量和员工的积极主动,即使在疫情期间,企业订单也没有下降。

做销售的,跑市场是关键。一年365天,黄小丽有100多天在出差,拜访新客户、参加展会、回访老客户……用“铁脚板”做大销售市场。

“父亲有他的优势,我们全年销售额的60%都是他做的,但我也有人脉。我来之前,我们合作的客户中上市公司只有10家左右,现在已经扩大到25家。”2021年,黄小丽与朋友闲聊时得知其有半导体行业的资源,便主动联系接洽,一举拿下,至此将自家业务扩展到了半导体行业,每年新增订单两三百万元。

“她很努力,肯吃苦,够踏实,这几年也越做越好,客户对她的评价也很高。年轻人的处事方式比我们灵活,也更周到,再过两年,我就准备退休,全权交给她接手。”黄克顺说。