

朱红波： 遇到对的人 创业就是在对的时间

记者 薛智谊

从当初选择独自去义乌打拼赚取第一桶金，到在古城西安把钢材、进口食品生意做得风生水起，创业已有10多年的朱红波仍不忘初心。

朱红波说，创业，就是在对的时间遇到对的人，一起去去做一件有意义的事情。她始终坚持做一个“有温度的企业”，与志同道合的伙伴一起在奋斗中享受人生与友情。

“我享受创业的过程，不希望在自己老去的某一天，回头发现这一生船过水无痕。”敏锐又独到的前瞻眼光和敢于开拓创新的甬商精神，正将她的人生和事业引向一条康庄大道。



人物名片

姓名：朱红波

职务：陕西佰悦商贸有限公司董事长
陕西润盈钢铁有限公司董事长
宁波鼎大电子商务有限公司董事长
西安市宁波商会常务副会长



甬商总会官方发布

八音盒贸易 一天发10个集装箱

朱红波是鄞州咸祥人。20岁大学毕业，她被宁波一家国企招去上班，但她不喜欢四平八稳的生活和看得见的未来。

有一次，她和丈夫一起去义乌旅游，逛了趟义乌小商品市场。看到琳琅满目的商品和繁忙的生意场面，她被这个“小商品海洋”深深地震撼了。她感觉在义乌做生意大有可为。

回宁波后，她立即和在宁波一家知名企业上班、掌管着大量货源的表哥商量，把她想到义乌发展的想法和盘托出，得到了表哥的支持。

2001年，朱红波辞职了，孤身一人来到了义乌。她租了一个摊位，和表哥合作，做起了八音盒外贸和工艺品销售。

当时，义乌小商品市场刚从老市场搬到新市场，正是辉煌的时候。尽管做生意很辛苦，但她感觉生活很充实。义乌当地的媒体还报道了她，称她一天要发10个集装箱的八音盒。

几年下来，朱红波赚了一些钱，丈夫也辞职来帮她。没想到好景不长，由于股东之间有分歧，朱红波不得不退出公司。她决定在义乌租个新店面从头再来。

找亲戚，找朋友，东拼西凑，好不容易借了几十万元，加上之前的积累，夫妻俩在义乌小商品市场租了一个位置很好的店面，进了一些工艺品，但生意清淡，来光顾的外商很少。每个月50万元的租金，压得两人喘不过气来。

“上帝给你关上了一扇门，会给你打开一扇窗。”在最无助的时候，有一天，店里来了一位大姐。她是秘鲁人。

秘鲁大姐问她：“你摊位上零零散散的几个产品，能赚钱吗？”

大姐的这一问，让朱红波差点泪流满面。多年的委屈和焦虑瞬间释放。

大姐连忙说：“小妹，别着急，我给你想想办法，你想不想做广东货？”

朱红波说：“想啊，但是我没有认识的人。”

“我帮你，我下星期就到广东去，我帮你介绍一个人。”

对朱红波来说，这位大姐只是过客，她并没有把这事放在心上。但半个月后，朱红波接到了那位大姐的电话，电话那头说：“我现在在汕头，你想做广东产品，就来吧。”

朱红波没有多想，她抱着一线希望，买了飞汕头的机票，当天就出发了。在这位大姐的张罗下，朱红波赊到了一批货，20多箱。

这些货一放到店里，就吸引了络绎不绝的客商。

朱红波坚持优惠价格，薄利多销，吸引了很多客户。她在店里张罗，丈夫每天忙着送货，忙个不停。

从一开始拎包送货买到小皮卡送货，再到雇两个司机用大货车送货，朱红波的生意像滚雪球一样越滚越大。宁波的工厂也主动找上门来，她的店面也发展到3个。

2003年，朱红波成立了一家贸易公司。