

2

工厂不是最终的解决方案

给老外们做代理的生意比袁靖想象得还要火热，没过多久，袁靖就招了几个同伴来应付越来越多的委托。

随着与老外的联系越来越多，袁靖就发现一个问题：代理的工作没有可持续性。

“我们帮助老外事无巨细地做对接工作，可是当老外与工厂、供应、交通等各方面的人员熟悉起来之后，我们这中间环节就意味着要出局了。”

这个情况让袁靖产生了危机感，这份危机感也促使着她作出了创业上的第二个重要决定——开工厂。

2007年4月，宁波爱亿进出口有限公司正式成立。

“开工厂确实比想象得辛苦，光是产品的转型我们就进行了好幾次。从最早的美术画材、小饰品、服装到现在的创意家居用品，复购留存复购留存，我在期间也是经历了无数次挣扎，但是生存的压力一定会倒逼你迅速成长起来。”

袁靖坦言在工厂建立之初，她并没有一个明确的定位，靠着自己的语言优势就能与客户顺利打交道，工厂的业务主要是以客户的需求为导向，说白了就是客户要什么，袁靖就带人去找什么、提供什么。

“总结我的经验，我发现公司的发展一直是跟着客户在走。以目前主打的家居用品来说，之前这个品类的产品只是我们其中一个英国客户的业务，而随着时间的拉长，我们发现这个客户的逐渐起家，发展得非常好，于是我就动起了脑筋，想着能不能把这些产品卖掉其他地区去。”

山僧不解数甲子，一叶落知天下秋。至此，我们可以隐隐抓住袁靖经历十余年外贸起伏仍然蒸蒸日上的内核。与很多成功的企业家一样，不论在事业的哪个阶段，袁靖的目光从来没有拘泥与当下，而是时刻准备着接受新变革。就像袁靖从英国客户的发展中窥得的机遇一样，这些创意家居用品让爱亿顺利与北美前四大电视购物品牌商达成了长期合作。

“工厂不是最终的解决方案，”即使从中享受到了不少的业务红利，袁靖仍然笃定判断，“工厂的生产线是有限的，即使你有能力配备所有的生产需求，但是在单项上也从来不乏价格上的竞争者。因此，在我们现在的业务中，仍然有70%的订单采取外购的形式完成。”

在袁靖看来，爱亿不能简单定义为一个生产工厂，称为“供应链管理”公司也许更为合理，即为一个产品提供最优的解决方案，并配备相应的设计团队与品控检测。

“未来，我们的核心竞争力一定在我们设计、研发的部分，而非生产。”袁靖对此很有信心。

由此可见，在一次又一次的试探中，袁靖顺利抓到了稳定的客户群，爱亿的发展路线终于逐渐明朗起来。

3

我有一张以小时为单位的时间表

不成功的人各有百态，成功的人大致都能抓到相似的脉络。

网上曾经盛传一张王健林早上四点起床工作、晚上七点回公司继续加班的时间表，马云也在许多公众场合大方呼吁“996福报”，女侠袁靖除了一副风风火火干练做派的背后，实际上是她的高度自律。

“我有一张以小时为单位的时间表。”

不论是在生活中还是在工作上，袁靖都是一个对时间规划十分明晰的人。在谈话中，她的语速极快，思路却非常严谨，这都是她长期在各方面锤炼自己后的结果。保持学习，是她在采访中多次强调的核心。

在袁靖的时间表中，她每天不管多忙都会给自己安排一到两小时的学习时间，或看一本有意思的书，或者在网上听几节有趣的知识分享课程。

当记者问及一个成功人士有何共性时，袁靖给出了一个非常新奇的答案：他们的sb速率都很快。

何为sb速率？袁靖解释道，这是她最近在一些知识课程中接触到的新词，是判断一个人自我更新最有效的指标，也是创业圈内的一个热词。

桥水基金创始人雷·达里奥曾说过，如果你现在不觉得一年前的自己是个蠢货，说明你这一年没学到什么东西。

“你意识到的sb行为有多近，你的成长速度就有多快。成功人士的性格各异，很难说这些人中有什么可以总结的优秀品质，但是这群人多是在革新环境、颠覆自己的过程中一步步走上巅峰，这对我来说很有启发意义。我希望自己的sb速率能更快些，获得更多的成长。”

从2004年决意放手一个“好饭碗”，到如今成为每日马不停蹄奔走各地的女强人，袁靖已经很难说出自己奋斗的“江湖”是在哪个具体领域。在人才济济的宁波外贸中，袁靖不算名号最响的，但她应该是兴趣爱好最广泛的人之一。

这些年，她投资过许多让人看来不可思议的项目，既有传统制造业、餐饮美容行业，也有智能硬件、互联网、音乐产业，乃至金融公司，同时她还担任混沌大学宁波站站站长，从线上到线下，每周组织宁波企业家进行学习。在外表上你很难猜测她的年龄，因为袁靖分享她自己丰富阅历的同时，还能展露出经历过大浪沉浮后的人少有的赤子之心。

“其实回顾我这些年的经历不难发现，我一直是一个‘随心所欲’的人，自由一直是我选择中的主要因素。”

彼黍离离，彼稷之实。行迈靡靡，中心如噎。知我者，谓我心忧；不知我者，谓我何求。

女侠袁靖，闯荡在宁波。

行业资讯

工行宁波市分行与退役军人事务局签署拥军优抚合作协议

2019年5月28日，在“你为国尽忠我助你出彩”宁波市退役军人就业创业促进活动中，工行宁波市分行与宁波市退役军人事务局签订了拥军优抚合作协议书，并推出拥军优抚卡，提供“随军行”退役优抚服务。

工行宁波市分行通过提供优先、优质、优惠的“随军行”产品和服务，能满足军人退役时金融资产及各类协议承接、退役资金发放及退役军人等优抚对象待遇发放等需求。拥军优抚卡可由个人申请办理或通过各级退役军人事务管理部门

集中申请、批量办理。持拥军优抚卡的优抚对象可享受免收发卡工本费、年费、小额账户管理费和跨行转账手续费，享受工商银行提供的专属理财、优惠利率和优先金融服务，对符合条件的自主创业者还可以享受工商银行的普惠金融多种产品和服务等三大类18项具体优惠服务。

一直以来，工行宁波市分行积极探索拥军优抚工作的新模式，致力通过先进的系统、丰富的产品、细致的服务，为宁波市退役军人、优抚对象提供高质量、高效率、高水准的金融服务。沈颖俊

中行宁波市科技支行连续六年获评宁波国家高新区金融服务奖

中行宁波市科技支行作为宁波市首家科技与金融合作的专业银行，紧抓宁波市国家高新区(新材料科技城)建设国家自主创新示范区战略机遇，及时跟进园区扩区发展规划，充分发挥中国银行全牌照经营及金融创新优势，积极拓宽双方在自创区政策研究、自创区与自贸区叠加服务、政府类重点项目和重点客户、国外人才引进配

套服务等领域的深度合作，助力自创区高质量发展。

自2011年挂牌以来，该行已累计支持科技型企业243家，发放贷款45.1亿元，服务宁波国家高新区内企业数及贷款余额均居同业首位，在宁波国家高新区管委会2018年度先进企业评选中被授予“宁波国家高新区金融服务奖”，已连续6年获得区域金融类最高荣誉。

本次分享内容

- 1、知识管理（成年人如何学习）
- 2、创新方法论（初创企业如何找方向，转型中的企业如何寻找第二曲线）



● 报名须知

【东南商报第五十八期创业分享会】

本期分享者：袁靖

活动时间：6月1日（本周六）14:00开始

活动地点：鄞州区樟树街515号人力资源产业园区3楼拾间咖啡

活动费用：免费！报名预交20元给群里@东南风，签到后统一退回。（迟到10分钟后不退回，请大家不要迟到哦~）

报名方式：扫描上方东南商报客服微信号“东南风”二维码，添加好友，留言“分享会+姓名+电话”即可。（客服工作时间：9:00~17:00）