

5年时间,员工零流失,产值达到上千万,他是如何做到的?

记者 谢斌



“我从来就不是被命运偏爱的孩子，能有现在的业绩是因为我怀揣梦想并付出行动了！”

相较于别人口中所谓的天才，平锦华更愿意称自己为奋斗者。

2003年，刚走出校园的平锦华并没有同他的同学一样留校教书，而是选择来到宁波一家手动剃须刀企业，开启了自己的职场生涯。从此，这个怀揣一身抱负的年轻人与小小的手动剃须刀结下了不解之缘。

时至今日，宁波的外贸环境风起云涌，面对不断改变的贸易局势，他依旧能把小小的剃须刀做到一年千万产值，平锦华究竟是如何一步步打拼至现在的地位，又付出了怎样的心力？

本周日（10月13日），东南商报第69期创业分享会将邀请华尔跃特剃须刀有限公司创办人平锦华做客，欢迎对外贸行业感兴趣的读者前来参加。



创业：1%的断舍离

初到宁波，同许多有志青年一样，平锦华在人才招聘市场到处投简历，寻找工作机会。凭借出色的英文水平，很快被宁波某集团看中，做一名普通的外贸员。

相对于善于折腾，在短短两三年时间里换了四五份工作的同龄人，平锦华一干就是9年时间。

“看似我是安定了下来，其实我是偷偷在学习。”

进入开利之后，平锦华凭借自己聪明勤奋很快就得到了老板的赏识，晋升成为了部门负责人，年薪30万元。

彼时，国内剃须刀的高端市场基本被国外的品牌飞利浦、松下、吉利等垄断，而国内厂家只能做低端市场，还经常发生价格战。

“我们的剃须刀应该怎么做？”平锦华一直在思考这一问题。

1953年，周恩来总理从印度引进了第一台刀片设备，推动了中国手动剃须刀的起步，而这比西方国家晚了近半个世纪。由于起步晚，刀片制作的核心技术专利仍然掌握在国外一些著名品牌手中，直到现在，中国的手动剃须刀产值仍然不足全世界的1%，这对他产生了很大的触动。

什么时候中国的手动剃须刀能做到全世界的1%？

这个问题在平锦华心里盘旋良久，在他看来，中国人口基数大，随着人们生活水平的提高，手动剃须刀的市场潜力必然是巨大的。看着剃须刀市场慢慢被国外品牌所蚕食，原本事业处于上升期的平锦华做了一个大胆的决定：创业。

为何敢在宁波创业？

他告诉记者，国内的剃须刀生产基地分布在江浙一带，而手动剃须刀的生产基地则集中在宁波，宁波生产的手动剃须刀占到全国80%以上的份额。“这些产值放在全球范围来看，仍然微乎其微”，长期从事剃须刀行业，让他对小小的刀片及其背后蕴含的核心技术价值和市场潜力有了更加客观的认识。

谋定而动，2011年，平锦华放弃了稳定的工作，带着突破自己的期待和对行业未来的信心，踏上了创业之路。

创业伊始，资金短缺，为筹集启动资金，平锦华将自己的房子抵押了出去，他的大学同学也抵押房子，帮他迈出第一步。就这样，平锦华带着筹集来的350万启动资金，成立了华尔跃特剃须刀有限公司。