

B 强大的进攻是坚守

在剃须刀行业浸淫多年的平锦华，创业伊始就定位低端市场；而且一上来就对标手动剃须刀，在人人都做中高端电动剃须刀的年代，他相信自己的产品肯定能爆。

在手动剃须刀行业，高端剃须刀市场的价格常常贵得离谱，中低端市场产品质量又良莠不齐，怎么把一支小小的剃须刀做到不一样，还能满足普通消费者的心理价格？平锦华思考良久。但做一把剃须刀并没有想象中那么简单，单单刀片就是个很复杂的技术。想要做出质量上乘的刀片，必须改变铁的分子组成结构，蘸火，冷却，粗磨，精磨，涂层……一个小小的刀片经过几十道工序方可达到舒适度和锋利度的完美结合。

平锦华非常重视剃须刀的质量，为了做出优质的刀片，公司采取国外引进与自主研发两条路，一方面引进韩国和德国的技术和设备，另一方面又自行研发了剃须刀自动装配机，大大提高了生产效率与产品质量。华尔跃特所有产品通过SGS和TUV测试，也获得了ISO9001质量管理体系认证和ISO14001环境管理体系认证。

2013年到2015年，是平锦华最为困难的时期，除了订单并不稳定外，另一边是资金压力太大。

“创业初期，供应商要求一定要先付定金，我还要给他们付了材料钱，工厂才会开始生产，可想而知当时的艰难。”他告诉记者，每个人的创业都是不平凡的，困难在所难免，因此他并没有埋怨，而是一点一点的取得对方的信任，“大家都彼此信任，尽量满足对方的要求，慢慢地我便有了长期稳定的供应商。”

经过了困难期后，华尔跃特的生意也发展迅猛，如今生产的剃须刀出口已超过50个国家与地区，并与许多著名的连锁超市保持良好的合作关系。通过团队的努力，华尔跃特已经成为国内顶尖的剃须刀生产企业。“创业如逆水行舟，最好的防守就是进攻，公司成立以来每年以50%的速度增长，2018年出口总额超过1000万美金，销售额保持每年50%的增长速度，如果没有达到50%，就说明公司在开倒车。”平锦华说。

3年做到5000万产值，5年一个亿，10年主板上市……创业之初，他就给自己定了一个具体可操作的目标，“虽然还没有达到当初的目标，但有个目标在前方，公司上下就不会懈怠，团队就会拧成一股绳，朝着这个方向去努力。”平锦华说。不仅自己目标要清晰，他还要求每一个员工都要清楚地知道公司的短期目标和长期战略方向，他认为这样有助于老板和员工的价值观达成一致，从人的因素把控好全局。

C 快鱼吃慢鱼，保持危机意识

“超市有溢价权，而且它还掌握了我的生命，这不是一种正常的状态。”虽然跟许多连锁超市保持着良好的合作关系，但是平锦华还是感到了一丝危机。

他告诉记者，产品想进入当地的超市，则要向超市交一笔“准入费”“商品条码费”等，“没办法，我们是弱势，你不交就不给你卖，而且标的价格都是对方定，利润都是他们的。”面对这一情况，平锦华开始着手“两步走”战略。

一方面继续跟国外超市保持供需关系，另一方面平锦华设立了自己品牌的电商平台，开发国内市场。

“贸易战不知道会影响多久，因此转向国内市场，也是进一步稳固我们的产业。”平锦华表示，利用大数据，目前公司相继研发出一次性剃须刀，高档礼品系统刀，女士刮毛刀，修眉刀以及其他个人护理美容工具等产品，进一步丰富产品种类。

除了开发新市场、新产品，他还一直严管理自己与员工。业务员除了表达能力强之外，平锦华还要求自己的员工，事前的准备一定要充足。他表示，如果某个业务跟客户谈判，客户提到了一个产品细节，他想利用图片或者视频向客户说明，结果翻来翻去，没有。于是只能用文字表达，文字表达得却没有图片直观，客户总感觉到朦朦胧胧，一旦有其他的销售给他一个明确的概念，前者一般是被淘汰掉的。

“这种是不可取的，因此业务能力一定要过硬。”

走进华尔跃特剃须刀有限公司，办公室内的涂鸦、标语无不彰显着这家创业公司的青春气息。平锦华告诉记者，在互联网时代，员工年轻化至关重要，因此公司员工的平均年龄为26岁，如何更好地激发年轻人的战斗力，是他的一项重要工作。

他表示，通过制定与员工诉求一致的考核办法和激励机制是他激发员工的“法宝”。与其他传统公司不同，他的员工月工资均不同，且起伏较大。

“你的业务量决定了你当月的工资水平，不同档位的业务量，都有一定的奖励系数，因此个人奖金、提成等也是月月变化。虽然会计每个月算工资时会很辛苦，但我的公司员工流动率至今为零。”

经过7年时间的成长，华尔跃特踏上“互联网+”的东风，逐渐打通研发、生产和销售环节，成为行业内的知名企业，而对于平锦华来说，梦才刚刚开始。

本期分享

1. 如何保持公司快速增长？
2. 90后究竟该怎么管理？
3. 绩效究竟该怎么做？
4. 如何做到5年优秀员工0流失率。

您将获得：
现场精彩分享
嘉宾面对面交流
资源对接
加入创友群



东南商报
「二维码」
报名扫描
客服「东

东南商报第六十九期创业分享会

本期分享者：平锦华

活动时间：10月13日（本周日）14:00开始

活动地点：郑州市宁穿路1222号宏泰广场
H55 ThinkHome | 智能家居全国体验中心

活动费用：请支付30元给官方客服 @东南风，作为本次活动茶水费。（以收费为报名成功）

报名方式：扫描下方二维码添加好友，留言“分享会+姓名+电话”即可。（客服工作时间：9:00~17:00）