

企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

今日 12 版 第 312 期 总第 10292 期 企业家日报社出版 值班副总编辑:肖方林 责编:王萍 版式:黄健 全年定价:450 元 零售价:2.00 元

2021 年 12 月 13 日 星期一 辛丑年 十一月初十

新闻简讯 | News bulletin

产业变革形势下车企与伙伴共赢之道 | 系列报道之七

朱振东:品质相伴 惟实励新 ——河南华东汽车贸易有限公司成长掠影



河南华东汽车贸易有限公司总经理朱振东



■ 本报记者 赵健

时间如白驹过隙。转眼间,朱振东已经是四十多岁的人了。回望自己所走过的路,从卡车司机到车队队长、物流公司总经理,再到如今的陕汽康明斯在河南省的区域一级经销商,从普通老百姓到企业总经理,时代在变,岁月在流逝,朱振东的身份也在变,在他的卡车事业中,陕汽康明斯重卡始终伴随着他,陕汽康明斯优秀的产品品质和陕汽重卡卓越的企业品牌,是支撑他人生进步的坚实基础。

人的一生需要努力奋斗。不过,人生光有努力是不够的,面对事物和环境的转变,客观上需要人们在努力的同时做好选择,一次正确的选择往往胜过千百次的努力。在朱振东看来,正是基于对陕汽康明斯的正确选择,改变了他的命运,也改变了自己的生活……

◆ 努力,只为改变命运

1979 年,朱振东出生在河南周口的一个农村家庭。“小时候家里条件不好,我们姊妹三个,我是家里的老大,高中还没毕业,便辍学回家帮着家里挣钱开支。”朱振东对记者说道。对于在那个年代无奈之下没有念完高中,继续求学,朱振东心理还是无比遗憾。

朱振东没有和大多数人那样去厂里打工,他选择去学了驾驶技术,成为一名卡车司机。在自己十六岁那年,便成为卡车司机,远至新疆、海南、浙江等全国各地、天南地北地行走,这一干,就是十多年。

“那个时候,开大车的人还不多,并且很多地方的经济也不发达,加上交通也不像如今这样四通八达,所以,在那个时候跑车,实际上

是相当艰难的,有很多困难需要自己去克服。”朱振东回忆说,在那些跑车的日子里,不光有时等装卸货物需要等,就连车出毛病,坏在半路上,有时也需要等个十天半个月。

“跑车的时间长了,有些问题对我来说,习以为常了也就无所谓了,毕竟自己年轻,精力充沛。”朱振东说。不过,这样的经历,使他对车辆有了深刻的理解,一款质量上乘的车辆,不仅开起来轻松,当然,出勤率高了,挣钱也就多了。

随着年龄的长大和经验的积累,到了 2008 年,他便开始购买属于自己的第一台车,“2008 年的时候我买了一辆二手的陕汽的康明斯重卡,虽是二手的,但是质量、油耗和动力性能要比其他车子都要好。”多年的驾驶经验,朱振东对车辆的质量和性能已经了如指掌。

也就在那几年,当地的物流运输生意特别好,这个机遇让朱振东抓住了,“从 2008 年到 2010 年,三年多的时间,我们发展得很快,成立了运输车队,我和合伙人一起经营,最多时车辆达到了 80 多辆。”朱振东说,出于对车辆品质的充分信赖,车队里的车全部是陕汽康明斯重卡,而且后来上的都是新车。

朱振东告诉记者,随着车队规模的扩大,陕汽康明斯产品在当地的知名度迅速提升。很多人看到他的车队购买的都是陕汽康明斯重卡,便纷纷前来咨询,有的就委托朱振东购买。

于是,朱振东在成立物流公司,拥有 400 多台车辆以后,2013 年,他和陕汽在当地的办事处联系,争取到了做二级经销商的资质,并在 2019 年通过了一级经销商的审核,正式成为了陕汽康明斯在河南周口和商丘两个区

域的一级经销商,由此,朱振东完成从用户到服务用户这样的角色转变。

常言道,从未经历逆境的人永远不会知道自己的力量;努力奋进的人,善于从逆境中找到阴影,从逆境中找到光亮,并时时校准自己前进的目标。“陕汽康明斯重卡的各项品质得到了我的认可,而陕汽康明斯也的确没有让我和我的客户失望。可以说,是陕汽康明斯见证了我的成长,也带给了我太多的改变。”朱振东如是说。

没有偶然获得的成功,常人都说,机会是留给有准备的人。在当地千千万万的卡车司机群体中,唯有朱振东通过自身的努力,坚持正确的选择,才改变了自己的命运,成就了现在的事业。

◆ 坚守,迎来品质生活

人们常说,一个人的行为决定了他的未来,一个人的思想决定了他的气度。朱振东对事物的执着和坚守,很大程度上来源于他对事物品质的追求,心中也有强烈的责任感和使命感。

从某种意义上说,是朱振东选择了陕汽康明斯,也是陕汽康明斯选择了朱振东。“让每一位康明斯的用户真切地体会到陕汽康明斯带来的收获和价值的体验,而我把这样的好产品推荐给用户,我心里也是感到很欣慰的。”如果不是对一个品牌如此的厚爱,如此的忠诚,朱振东不会说出这样的由衷之言。

朱振东对陕汽康明斯品质的坚信,一方面来源于自己十多年的亲自使用,同时,也来源于他到陕汽集团和康明斯这两家公司进行实地考察参观,这两家工厂先进的制造技

术和踏实的造车理念,以及生产线不断的优化,还有每个环节都是精益化的管理流程,给朱振东留下深刻的印象,从而也坚定了他销售好产品的信心。

在如今激烈的市场竞争中,国内重卡市场整体产能过剩,产品同质化趋势加重,因而,不少经销商注重价格战,缺乏苦练内功。随着各种成本压力越来越大,很多经销商便难以维系,这种情况在今年七月份以后,就更加明显。

世上无难事,只怕有心人。朱振东认为,环境再艰难,机会总是有的。越是在艰难的局面下,越要迎难而上。现在市场上的竞争往往比拼的是谁的工作细致,谁的内功深厚,才能抓住机会,不断发展。

而正是知道当地用户的真正需求和市场的态势,朱振东一方面结合自己熟知陕汽康明斯重卡的产品情况,想方设法把工作做的更加细致,用他的话说,自己成为陕汽康明斯一级经销商后,事情变多了,责任也更重了,需要自己不断深入地研究市场,做好产品布局、产品定位,以及销售政策、员工培训等相关销售那些事前、事中和事后工作。

近年来,陕汽坚守“以客户为中心”的初心,敏锐洞察客户需求,清醒判断行业形势,在机遇来临时都能够牢牢抓住,因而取得了举世瞩目的发展业绩;陕汽完全摒弃了被动跟随的发展模式,创造了以客户需求为导向的正向研发体系,形成了从传统能源到节能、新能源并重的格局;升级落后的供应链,打造国际化供应链体系,完成了从传统的产品生产、销售到制造与服务深度融合的转变。

朱振东说,跟随着陕汽服务型制造企业的战略转型,自己和公司也有了前进的方向和动力。现在的朱振东每天都很忙碌,时时刻刻都在琢磨怎样去卖车。他知道,尽管大部分人都看到汽车销售很大一部分利润来自汽车金融信贷领域,但是,他认为汽车才是开展一切衍生业务的源头所在,所有的销售布局都要立足车辆,最终与车辆全生命周期结合才能产生价值。

所以,朱振东着眼于销售模式和方法的探索创新。他不停地走访市场,到客户中去,了解客户的需求,尽力为用户做好服务。朱振东深知,只有销售和服务全面提升,作为经销商才有美好的发展前景。

每一个人都在自己的人生道路上奋力奔跑着,努力着,只为在平凡的日子里,活得有价值,有意义,不负时光,也不负自己。朱振东说,现在的努力不只是为了现在的回报,还有未来!

聚焦陕汽 CVP 头部客户价值工程
陕汽重卡 品质成就未来
陕汽重卡 http://www.sxqc.com

0.015 毫米的超薄“手撕钢”是怎样“擀”出来的?

■ 新华社记者 魏巍

尽管最近一段时间钢材价格波动较大、市场供求起伏不定,但是对于中国宝武太钢集团山西太钢不锈钢精密带钢有限公司来说,几乎没有受到影响。“现在我们在满负荷生产,0.02 毫米以下的‘手撕钢’产销量是去年的 1.6 倍。”王天翔说。

作为山西太钢不锈钢精密带钢有限公司经理,“手撕钢”研发团队带头人,2016 年至今,王天翔带领团队攻克“手撕钢”研发难题,从 0.02 毫米再到 0.015 毫米,公司一举成为全球唯一可批量生产宽幅超薄不锈钢精密箔



王天翔

材的企业。据王天翔介绍,“手撕钢”厚度只有 A4 纸的四分之一,这种钢材广泛应用于航空航天、医疗器械、精密仪器、计算机等高精尖设备

制造行业。由于“手撕钢”的生产工艺控制难度大、产品质量要求高,其核心技术被少数国家掌握,我国对“手撕钢”的需求量占全球市场的 80%,但很长时间我国完全依赖进口。

从业 33 年的王天翔,曾在集团的设备管理、生产维修、热轧轧厂等多个部门工作过。2016 年,集团选派王天翔来到山西太钢不锈钢精密带钢有限公司,尽管公司从体量上说是集团的“小厂”,但却担负着攻克“卡脖子”技术的使命,集团下定决心,不能让它继续亏损下去,精密带钢生产也要实现突破性进展。

山西太钢不锈钢精密带钢有限公司党总支副书记樊中业说,当时公司生产的主要产

品是 0.05 毫米不锈钢材料,其市场上并无特别的竞争力,企业长期亏损。

对于职工来说,收入比集团的平均工资低 20%,一些职工甚至都不愿意自己是精密带钢厂的,感觉“抬不起头来”。

王天翔来到公司后,立即带领研发团队,了解市场需求,提高产品品种率,做到“你无我有,你有我优”,实现换道超车。

王天翔说,第二个月企业就扭亏为赢,这让职工看到了希望。此后,他带领企业全体职工向 0.02 毫米以下的“手撕钢”研发发起冲击。

对于王天翔和研发团队的成员来说,“手撕钢”研发远比预计的要困难。【紧转 P2】

双汇熟食 SHUANGHUI DELI
三重卤,更入味

挑战巅峰 冰小时代 天然矿泉水
中国登山队 荣誉之选

新闻热线:028-87319500
投稿邮箱:cjb490@sina.com

企业家日报微信公众号
中国企业家网