

张健增：拖鞋做出亿元订单 PDF转换可能丢失图片或格式，
建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/281/2021_2022__E5_BC_A0_E5_81_A5_E5_A2_9E_EF_c123_281459.htm 550){this.width=550}" border=0 orig_onmouseover="null" orig_onmouseout="null"> 张健增说夕阳产业也可以长久地做下去 许多人都想做老板，尝尝自己创业的滋味；其实，创业机会每天都在我们身边出现，并不像想象中那么复杂。本版开设“创富故事”专栏，专为大家讲述那些在瞬间捕捉住无限商机的成功故事，那是些很简单实在的故事；我们把这些故事与大家分享，为的是告诉大家，只要脚踏实地，善用信息，梦想就会成为神话。他的公司生产的拖鞋占据了日本市场15%的份额；尽管做的是“夕阳产业”，他的订单每年却超过1亿元“我是做‘夕阳产业’的，而且是那种低附加值的易耗品，甚至没有什么科技创新的余地。”张健增的公司是做鞋业生产贸易的，再具体点，就是做拖鞋生意的。“名副其实的‘夕阳产业’吧，看起来好像没有什么发展前景。”张健增强调说，“但是这并不妨碍我们把生意做好、做大、做深。”从1987年赴日本留学、1991年在日本创办国际贸易公司，到1993年回国开公司，到今天的朝隆达科技公司年创汇1000万美元，张健增也曾历经坎坷，“我办公司受过骗、上过当，有的公司还倒闭过，最难的时候我靠朋友的接济过日子，但是我都忍过来了。”回国投资做生意被人骗，赔进去500万；南美的生意也因为没有及时处理，有700万血本无归。张健增就是在这样的情况下回到了北京。“不瞒大家说，一度我非常消沉，靠朋友借的钱过日子，靠朋友的接济生活。”一个偶然的机，张

健增被5个合伙人拉着做起了老本行出口拖鞋生意。“那时候我们连注册公司的资金都没有，在日本找到了订单，却没有公司来做，我几乎信誉扫地。”张健增说，后来通过朋友的关系从一个银行的下属企业借了6万美元，用这些钱买了一集装箱的拖鞋交了货总算完成了订单。“这箱鞋我们赚了50万，就是用这50万注册的公司。”“由于之前遵守合同讲信誉，公司成立后订单就源源不断。”今天，张健增的朝隆达公司每年的订单合同超过1亿元，90%的产品都是销往日本、韩国、美国、加拿大，每年的出口量高达1700万双。“这个行业没有什么科技含量，创新技术又很少，很多人奇怪，我为什么在这样没有发展前景的行业里做了这么长时间？”张健增解释说，其实，夕阳产业一样可以长久地做下去，只要产品做精、服务做深，做任何产品都是有前景的。“我们的拖鞋不就是很好的证明吗？接下来我们会继续开发拖鞋的功能性，提高档次，拖鞋也一样有发展潜力。”

看点 灵活掌握诚信观念 “我对诚信的理解可能和一般的生意人不一样。”张健增说，“一般人认为，诚信当然就是诚实不欺骗客户，这个说法没有错，但是要灵活掌握。”“我们公司曾经对日本出口一个集装箱的拖鞋，轮船在海上遇到灾害沉没了，我如果立刻非常诚实地告诉这个客户，轮船沉没了，我相信他会选择其他的合作伙伴再找一箱。”张健增说，“我这样告诉他，装货物的船确实出了问题，但是还有挽回的余地，我有办法解决并保证按时交货；之后，我们迅速从其他地方调集了一箱货，通过空运的方式交到这位客户的手中；虽然空运的成本很高，这一单生意公司没有什么利润，但是之后，这位日本客户把他公司所有的订单都交给我来做。我以为这才

是诚信的本质所在。” 100Test 下载频道开通，各类考试题目
直接下载。详细请访问 www.100test.com