



2013年02月19日 星期二
编辑:贾晶晶 E-mail:kggs·jia@gmail.com 校对:筱华 美编:王祯磊

08

不仅多拿工资,还能多挣提成

刘敏莉的春节加班计划

■ 本报记者 许意强

2月3日农历小年前一天,刘敏莉在常州武进区洛阳镇邮政局,给远在老家安徽砀山的公婆和大儿子寄去了新年礼物——每人一套羽绒服。刘敏莉盘算着,由于寄的快递包裹,家人在春节前应该能收到。

2013年的春节,因为刘敏莉所在的一家专门生产蜂鸣器的电子厂市场部,需要一名员工正常上班维护两名重要海外客户的联络沟通和订单执行。刚在2012年8月生下小儿子的刘敏莉,盘算着“因为生育休假耽误了3个多月工作,直接影响到近4000元的奖金收入”,于是主动向老板蒋惠珠提出春节值班的请求,希望能在2013年开年将去年损失的收入找补一些。

放弃与家人的团聚,让刘敏莉可获得的工资和奖金将突破4500元,这是她平时月基本工资的一倍多。更重要的是,如果因此能获得新客户的订单,将会让今年的奖金增加不少,这离她与丈夫的“买房梦”更接近一步。

常州企业的“小富即安”眼下能赚多少是多少

刘敏莉所在的电子厂,自1998年成立以来,一直从事一种名为“蜂鸣器”的发声元器件生产销售。这种元器件广泛应用于电脑、手机、打印机、报警器等各类电子产品上。

工厂发展10多年以来,从最初家庭手工作坊、3个人起步,到现在拥有近200名员工,年销售额突破2000多万元,对于老板蒋惠珠来说已经是“心满意足”。蒋惠珠告诉《中国企业报》记者,“整个常州地区,专业从事蜂鸣器生产的工厂不会少于150家,还不包括那些只有几个人的家庭作坊,如果加上上游的配套企业,蜂鸣器领域的企业不会少于400家,近年来竞争越来越激烈”。

自2007年春节过后,跟着在常州某建筑工地担当项目监理的老公一起来到常州,随后进入这家工厂至今,刘敏莉已经在洛阳镇上生活6年多。从最初的跟单员做起,到现在的销售经理,与工厂的生产计划部、品质检验部、物流配送部等各个部门的员工已经混的“铁熟”:客户下单,一个小时之后订单所需的原材料采购单就会发往各个外协单位,生产计划部和品质检验部也会在第一时间



CNS 供图

优先安排蒋敏莉客户的订单生产和品质检测。

这让刘敏莉在市场部每年都保持着销售额第一的业绩,也让客户非常满意。

目前,国内从事蜂鸣器生产的企业主要集中在江苏的常州、泰州一带以及广东的广州、深圳一带。不过,蒋惠珠告诉《中国企业报》记者,“与广东企业相比,江苏企业的整体竞争优势并不突出,主要是这么多年下来,积累了一定的原材料成本和配套优势,利润是越来越薄,毛利润已经不足15%”。

近年来,处在整个消费电子产业上游的蜂鸣器,也受到了全球经济波动的冲击。“2008年、2012年,欧洲、韩国的客户就受到金融危机的波动,订单量减少了一半。所以,2009年、2012年老板都亲自带着我去香港、德国的一些专业消费电子展会上抢订单,以前我们只要坐在家里的电话、收邮件就有订单送上门来。”刘敏莉私下透露。

随着当年常州最早从事蜂鸣器生产的常州远宇电子(现改名瑞声声学科技)登陆香港联交所,也激发了当地一大批中等规模电子厂做大做强蜂鸣器市场的想法。“不过,与广东的企业相比,常州的企业大多是‘小富即安’,从家庭手工作坊起家后就停留在家族企业的运营管理模式,就想着眼下能赚多少是多少,实在赚不到钱就压缩各种成本。”刘敏莉如是说。

春节期间争取新客户 特别是海外客户

相对于在最近几年房价持续上涨的洛阳镇上买一套80平方米的商品房,春节加班对于工作六年多的刘敏莉来说,显然要轻松许多。

刘敏莉所在的工厂销售部门,一共有七个人,其中三个是销售经理,主要负责与国内外新客户的开发和市场拓展,另外四个跟单员则属于对工厂老客户的定期维护和跟进。

在2012年参加德国消费电子展会时,刘敏莉获得了10多个有效客户,最终只有三个客户在展会结束后发来邮件,要求寄送样品和详细报价。

“其实,平时我们的工作虽然单调却繁重,一方面是通过参加一些主要展会获得意向客户的信息,跟他们发邮件联络,另一方面就是要通过谷歌、阿里巴巴等平台推广有关蜂鸣器等关键词,希望能获得新客户。”刘敏莉告诉《中国企业报》记者,由于工厂规模不大,平时主要是采取订单制生产,因此销售人员扮演着客户在工厂的全程监工和工厂市场销售的双重角色,既要维护工厂的利益,还要保证客户的利益。

在获取客户订单之后,像刘敏莉这样的销售经理,一般会将下单、跟单、反馈等任务交给跟单员来完成。不过,对于自己开发的新客户,由于想接下来获得更多的生

意,往往是一个人从客户下单、原材料采购、产品生产、质量检测到物流发货,全程跟进。

由于德国的两个客户可能在春节期间发来第一笔订单,因此老板蒋惠珠要求销售部门春节加班,保持与德国客户的日常沟通,以便于给新客户留下“认真敬业”企业印象。

“一般来说,新客户的第一笔订单并不大,对于时间的要求也不会特别急,春节之后安排生产就可以了。工人们都放假了,除了我在办公室接电话、上网收邮件,保持与客户的沟通外,就没有其它事情。”刘敏莉透露,春节愿意放弃与家人团聚、留下来值班的原因,就是为了挣那笔加班工资和项目提成资金。

除了超过一倍的收入外,在刘敏莉心中,选择春节值班还有一个“小九九”。“希望在春节期间收到一些新客户,特别是海外客户的咨询邮件,或者订单,这样我在今年的提成就会增加不少。”刘敏莉透露,自2008年金融危机以来工厂整体业绩受到冲击,老板已经连续两次下调了销售奖金,从原来的所有客户销售额万分之五奖励,变成老客户没有奖金、新客户只有万分之三奖励。

与此同时,洛阳镇的房价,也从刘敏莉刚来时每平方800多元,上涨至每平方3000多元,配套服务好的楼盘售价已突破4000元(应受访者要求,文中出现的人名均为化名)。

湖北人陈龙：想在东莞买个房

■ 本报记者 陈青松

今年二十八岁的陈龙来自湖北天门农村,高中毕业后便到广东闯荡。

刚到广东时,陈龙两眼一抹黑,什么都不知道。他先是在广州一家制衣厂务工,彼时,制衣行业日渐不景气,工资一个月也才1000多元。随后,陈龙来到深圳一家玩具厂务了一年工。

五年前,陈龙经人介绍认识了在东莞一家电子厂务工的同事小美。不久两人便领取结婚证,还在老家办了一场热热闹闹的婚礼。

如今陈龙已在广东打工近十年。

买不到火车票,坐飞机回乡

自从看到可以手机上网订火车票的消息后,在东莞务工的陈龙便高兴坏了。

打开网页,登陆铁道部的订票网站,准备购买从深圳或广州到武汉的火车票。

令陈龙失望的是,每次到了放票时间,不到一分钟,票被一抢而空。网页上代表有票的绿色全部变成灰色。

“网上订票的人太多了,根本不行啊!”陈龙原来的高兴劲不见了踪影,他对妻子小美说:“普快、特快、动车,包括临客都没有票。除了有个别从广州到武汉的高铁有商务座和特等座,其它的连无座票都没有!”

陈龙查阅了从广州到武汉的高铁票价格,商务座近1500元、特等座近900元。

“票源这么紧张,高铁票价又这么高,还不如坐飞机回去!”陈龙一边自言自语,一边打开携程网查看了广州到武汉的飞机票,经济舱不过才930元,而且全天都有票。

“越往后火车票越难买,干脆我们坐飞机回去算了。早上坐飞机走,下午就可以到家,比高铁省事多了。”陈龙建议道。

而今,打工者坐飞机回乡,已然成了平常事,不会成为人们津津乐道的谈资。

盘算买房,把自己变为东莞“本地人”

四年前自生下孩子后,由于没有条件照顾,陈龙夫妻俩便将孩子放在老家,由陈龙父母精心照看。

孩子虽然在老家由父母照看,无奈老家离东莞一两千公里,陈龙夫妻俩一年到头看不到孩子的样子,只能通过电话听听儿子牙牙学语的声音。

为了解决思念孩子之苦,陈龙花3000元钱买了一台台式电脑,还安装了宽带,每年光宽带费就是1000多元。有空的时候,陈龙夫妻便通过QQ与儿子视频。

尽管是每天都可以视频,看着孩子一天天长大,但终归与真人相见不同。

更令陈龙夫妻俩担忧的是,孩子现在已经过了四岁,到了上幼儿园的年龄,面临着学习和教育的问题,不单单是喂养孩子的问题。而他们夫妻还不到三十岁,不出意外,他们在广东至少还要打近20年的工。到那时,孩子已经长大成人。

一年见一次面,无法教育孩子,肯定不是办法,

回到农村老家的第二天,陈龙夫妻便向父母说了自己的想法:明年想到东莞买套房,而且地段、价格都看好了。买房后,便把父母接到东莞去,夫妻俩专心打工,由父母帮着照看小孩的生活起居。

陈龙还给父母算了一笔账:“我们在东莞看的地段稍微有点偏,所以价格不算太高,也就6000元左右。买一套七八十平方米的房子,也就50来万元。我和小美打了这么多年工,积蓄足够首付,全款也就差一二十万元,向银行贷款没问题,每个月最多还2000多元。再说现在广东那边电子厂都很景气,像我和小美这样的技术工种很吃香,根本不用担心下岗。我和小美俩人打工,每个人工资最少七八千元。老板还承诺我们,老员工年后都要涨几百元工资。去除房贷,家里每个月至少还有4000多元的节余,家里生活、孩子上学没问题。”

“一是孩子的教育问题,不能让他跟父母长期分离,这样对他的成长不好。何况东莞那边企业多,学校也多,教育条件比湖北农村强很多;二是我们现在有条件买房、政策也允许。现在买房,一家人在一起团团圆圆不是挺好的吗?”

陈龙夫妻俩以为,他们买房的打算会受到父母的阻挠。

没想经过一番商量,陈龙父母痛快地同意了儿子儿媳的计划,而且,还答应赞助他们夫妻俩15万元,让他们明年在东莞买一套房。

“在东莞买了房,全家人团聚了,我感觉就更有奔头了。”陈龙说。