

45岁宝妈做外贸 年销2000万元



李燕和员工一起研究利用AI办公

最近一周,李燕听到最多的一个问题是:“现在美国的关税这么高,你准备怎么办?”

从第一次听到美国征收“对等关税”的消息,到现在美国对华关税一步步增长至145%,李燕已经从开始的震惊、不敢相信,转变为现在的“佛系”对待。

2020年刚开始做外贸时,李燕的第一个客户就来自美国。合作了一年之后,这个客户曾试图和李燕谈价格,也尝试找过别的工厂,但是权衡之后,还是选择了和她继续合作。现在,这个客户每年都要在李燕的工厂下几百万元的订单。

像这样的美国老客户,她的店里还有很多。自从“对等关税”推出以来,有不少人都主动找到李燕商量之后的合作方案。

提高产品力

最早,李燕曾在国内给品牌做过代加工,她的工厂在北方,而家纺产业带几乎都在南方。为了提高竞争力,拿下订单,李燕每年都要投入大量的资金进行产品开发,各种尺寸和花色的特殊小众订单她都不放过,专门接南方大工厂不愿意做或者做不了的订单。

但她很快意识到靠着专业度虽然能拿到订单,却赚不到什么钱。她干脆转做外贸市场,“后来我才发现,利用好工厂重研发的优势,家纺行业可以有这么高的利润,海外有这么多对价格不敏感的客户。”

起初,李燕的客户主要来自美国和欧洲这些发达国家和地区。

但随着规模扩大,李燕开始化被动为主动,帮助客户做设计方案,这让她在国际站接到了更多来自全球其他国家的订单。比如澳大利亚,那里地域广阔,当地人喜欢开房车出去旅行,但早期基本没什么商家会专门针对房车来做床品,李燕抓住这一空白市场,推出了一系列新的床品。

到了后期,许多东南亚地区的客户也主动找上门来,“我们潜意识里会觉得欧洲地区的客户更有钱,但事实上,东南亚也有很多高消费群体,比如说因为天气原因,他们可能会对产品的凉感和透气度要求比较高,希望能够铺上之后自然凉,不用开空调。只要找到这些高消费的人群,根据他们的需求制作产品,就能拿下订单”。

AI突围利器

2023年,有一位加拿大的客户主动来李燕的工厂参观,并且分析海外已经有90%的人开始利用AI来辅助工作,这不仅给了李燕很大的震撼,也让她意识到AI一定会成为未来的发展大趋势。

同一年阿里国际站顺势推出了AI“生意助手”,李燕立马让各个岗位都加大了AI的使用。在这个过程中,不少

时刻都让李燕惊觉时代的变化真的太快了。

早期图片详情页的白底图要大约40分钟,AI几秒钟就修好了。在AI接待agent的帮助下,现在公司所有的询盘都能做到秒回,而且还能够满足客户的基本需求,比如客户需要条纹的茶巾,那么AI就能在产品库里找出条纹相关的产品自动发给客户,尺寸、型号相关的术语也都能够自动回复。

“开始使用AI接待之后,我们成交的数量增长了30%。而且在招人方面的要求也降低了,英语和情商方面都能放低要求,普通业务员也能够借助AI很好地接待客户。”李燕告诉我们。

更意外惊喜的是,因为AI已经能够做到文本意译,精准地翻译各种语言背后的真实含义,而不是简单直译,这让李燕把生意做到了更多的国家,有些是说阿拉伯语,有些说西班牙语,有些连她自己都不知道当地的官方语言是什么,但这都不会影响她做生意。

除了“降本增效”,李燕也开始利用AI辅助进行团队管理,让团队进入更良性的运转模式。一方面,OKKI的AI团队管理功能,可以定期复盘业务团队的工作进程;另一方面,AI客户谈单监测,可以帮助她了解大家的工作卡点和具体的业务问题,“OKKI的AI客户谈单监测,相当于让我多了一个业务经理。”

靠着过去几年在产品开发上的积累,以及AI的助力,她的销售额最近2年的增长率都超过了50%,去年的年销售额已经超过2000万元。

突然就悟了

对李燕来说,生意上的成功固然重要,但更重要的是通过自己的努力带着家人都过上了更好的生活。而这一切其实源于一次意外事故。

2021年的一个冬夜,还在开工厂做内贸的李燕和丈夫,为了省钱自己开车送货。冬天柴油结冰点不着,他们就学老师傅烤油箱,结果烤猛了直接把满载货物的柴油车点燃了。

李燕夫妻俩脑子里却只有一个想法:“这车不能毁了!这批货不能丢了。”

两人拽着棉被硬生生将火一点点扑灭。冷静下来后,他们才发现脸和衣服都被熏黑了。

“现在想起来都有点脊背发凉,我们要是出事了家人和孩子怎么办?但当时只庆幸车和货保住了。”李燕回忆。

经历过命悬一线的时刻之后,李燕也想通了,“不想再冒着生命危险,赚那点蝇头小利。”经过深思熟虑,李燕决定让老公继续管工厂,她则自己一个人来烟台开了个外贸公司,通过阿里国际站做出口生意,成功从“夫妻老婆店”转型成“小工厂大贸易”。

于是,才有了今天我们看到的45岁宝妈用自己的坚韧、果决和对市场的洞察在外贸风浪里把握机遇,做出海生意,年销2000万元的故事。

据电商在线

清华“大佬”卖软件 年入40亿元



宇信大厦

4月10日,清华“大佬”洪卫东掌舵的宇信科技发布公告称,公司海外业务主要向东南亚金融客户提供软件产品和解决方案,加征关税未涉及此类业务。

过去半年来,宇信动作不停,掷2.22亿元买楼,进入不良资产赛道。这位低调的掌舵者,也慢慢走到聚光灯前。

2024年底,洪卫东通过宇琴鸿泰持股26.17%,为宇信实控人,担任董事长兼总经理。

在银行IT圈,宇信是隐形巨头,三大政策行、国有六大行都是其客户,自2018年上市以来,年年维持稳定盈利,去年净赚3.8亿元。

抵御逆风

洪卫东创业26年,大半辈子都在跟银行打交道,宇信已合作1000余家金融机构,覆盖国内主流的大型国有行、股份制银行、城商行以及消费金融公司,经验老到。

这是宇信的护城河。

银行客户支付能力强,对技术的要求高。挑选供应商时,青睐规模大、产品全、稳定性强及人员配备有保障的公司。攒经验、堆项目,非一日之功。

“你要是家初创企业,想跟银行提供服务,那不可能,太难了,连银行的门都敲不开。”一位SaaS公司创业者感叹。

去年,宇信约40亿元的营收里,银行客户贡献超八成,主要提供IT解决方案。

周期低谷,逆风袭来,宇信的脚步也难免摇摆。去年10月,以洪卫东为首的管理层回应称,银行在经营压力下,提升传统IT支出和内部人员效率,确实在优化预算,传统业务有所收缩。

“对传统业务情况,要有合理下行预估。”他如此提醒。宇信的软件业务,大量为定制开发,牵涉人力外包及项目实施,买单的主要是国有大行、股份行及政策行,三类客户贡献五成以上营收。

这些年,国有大行、股份行等纷纷成立金融科技子公司,减少外包,大模型一来,亦影响传统IT开支。

“传统市场,公司的主营业务在竞争中,要有进有退。”洪卫东敏锐提出,公司要大力拓展非银业务,关注央企、非银金融机构的数字化和信创转型,也关注大行分支行的业技融合。

去年,宇信营收下降约24%,依然保住了利润和综合毛利率增长。公司称,主动优化业务结构,积极选择和管理项目。

开拓支线

洪卫东的未来增长,有赖于拓展新业务。

去年10月,宇信与厦门资管合资成立的科技公司正式落地运营,其开始切入个贷不良资产处置这一蓝海。

2024年末,商业银行不良贷款余额合计约3.28万亿元,按个人不良贷款余额占25%估算,至少8200亿元的盘子。

消费金融等其他非银机构的个贷不良资产,也在保持增长,整体算下来,市场的存量规模在万亿级别。

按照宇信规划,围绕个贷不良委托处置,合资公司的盈利模式,主要以回收的个贷不良款为基数,靠收科技服务费来抽成。

4月初,宇信官方向投资者解释,其积累的科技能力、数字化处理能力,以及结合AI后的处理能力,将为个贷不良资产处置带来显著的价值和效率提升。

洪卫东的这步棋,一度搭上了快车。去年10月,高层透露,拟一次性增加较大规模债务限额。当时,宇信股价闻风而动,连续两个交易日累计收涨超36%。

新业务动能的转换,AI是重要引擎。

两年前,宏卫东开始布局生成式AI,和通用基模厂商深度合作。

2024年起,他将重点转向AI应用落地,构建全面大模型全栈服务体系,如中标某消费金融公司的智能营销服务项目,为某国有大型银行分行提供的一体机解决方案等。

3月底的业绩沟通会上,洪卫东提到,DeepSeek R1发布后,金融机构已看到AI在业务场景落地的可能性。

过去一年,宇信拿出全年营收的一成,投入研发,预计AI收入将逐步增加。

海外超车

眼见国内银行IT业务放缓,洪卫东也把视角转向海外。

据管理层观察,走访各个国家,看到的银行痛点与需求差异不大,“就是中国银行业过去10年,不同类型的银行客户经历过的这些痛点”。

同时,国外对SaaS、云计算的接受度更高。

过去一年,公司全系产品全面出海,包括核心系统产品、数据产品等,推进业务机会落地和既有项目新增订单签订,全年海外新签订单规模近亿元。

拿个人单,洪卫东信心倍增。

他个人在3月底宣布,成功中标某跨国银行香港及国际分行核心系统项目,创下公司史上最大单一软件订单纪录。

“海外客户避险意识较强,对还未被市场证明的出海企业来说,仍有很大挑战。”在管理层看来,海外的银行市场,开拓不易,然而,宇信的产品能力、交付能力及对银行数字化的理解,仍占有优势。

打动保守的海外客户,洪卫东也走了关键一步棋。

3月底,公司宣布筹划赴港二次上市,其核心考量即在于推进公司海外战略布局,打造国际化资本运作平台。

2月初,洪卫东决定,拟以2.22亿元购入珠海横琴宇信大厦8层办公楼,作为公司第二总部,以支撑南部大区发展、海外业务开拓等。该办公楼由珠海宇诚信持有,其控股股东是洪卫东,构成关联交易。

“折腾”不止,老树发新芽,洪卫东相信,2025年可以搏出发展新局面。

据21世纪商业评论