

# 刘冬：廿年三次创业 生意做到欧洲

他历经失败从不放弃，艰苦坚持梦想，年近五旬仍挑战自我



刘冬

初见刘冬，给人一种亲和、健谈而且睿智的印象。而说起创业，刘冬并没有什么惊天动地或者感人肺腑的故事，有的只是自己从头至今的一贯坚持与毅力。他先后三次创业，一次比一次轻松，要求却越来越高。从不放弃，不断挑战自己，是他成功人关键。这期让我们一起走近这位新南海人。

## 每天工作 16 小时带动团队

2011年，刘冬在南海金沙镇新安工业园创立了佛山市南海区银诺照明有限公司。相对于前两次，刘冬表示这次的创业轻松顺利了很多，但他的要求也更高了。为了能够提高效率，刘冬整日呆在车间里，与员工们一起工作。车间下班后，再回到自己的办公室处理文件公务。

据工人们介绍，刘冬那段时间每日与员工混在一起，打成一片。印象最深的就是，有一次仓库要改造，但为了不影响大家生产，刘冬都是下班后自己亲自去处理仓库的货物。员工们得知后，个个撸起袖子跟着一起干。

就这样，经过长时间的努力，刘冬亲手创建的银诺照明，已经将生意做到了欧洲，而且现在的主要市场都在那边。

每天工作 16 个小时。这 16 个小时里，刘冬在车间里与工人们商讨技术、操作的专业与简便，然后再一个动作、一个步骤地去改进、创新，使操作起来更方便，让每个工人更容易上手，从而提高生产效率。

讲到这里，刘冬再次为

## 年近五旬学英语挑战自己

“从人性的根本出发，在经济不景气的情况下，还是守住本行业的专业技术，在此基础上加以创新，才是一个企业生存下去的王道！”刘冬表示。

如今，事业如此成功的刘冬，再次给自己找到了挑战的领域。他说，自己的客户基本都是国外的，交流起来就会有障碍，因为自己不懂英文。每次出差虽然都有翻译陪同，但是仍然觉得自己会一口流利英语，交流也许会更过瘾。

于是在今年三月份，年近五旬的他不惜花五万元学费去报名学英语，一直坚持到现在。“一周两次的课程，每天晚上都要花上二十

多分钟去跟读。”刘冬表示，起初什么都不会，不要说是 0 基础，自己甚至是零基础，学了几堂课连最简单的数字都不会读。但是，在刘冬的字典里没有“放弃”二字，从那时起，他每每看见数字就逼着自己用英语去念出来，久而久之，便读出了感觉，越来越顺口。

而且在生活中，他只要遇到学过的单词就用英文去表述，现在基本上都可也

以与外国客户用英语交流了。据刘冬透漏，当时像他这样年纪报名的有很多，但坚持下来的目前只有他一个人。就是这样一个喜欢不断挑战自己的人，诠释着平凡而又平凡的人生。

## 首次创业失败 回老家修铁路

刘冬见到笔者的到来，热情地斟茶倒水，言谈举止间尽透漏出一种文人雅士的风范，一点儿都不像在商场上摸打滚爬二十几年的商人，尤其是炯炯有神的眼眸更是透漏着一种睿智与严谨。嘴角扬起的笑容，让笔者顿时亲近了不少，以至于整场交谈都很轻松。

据刘冬介绍说，他是 1992 年来到佛山顺德创业，当时开了家蒙古餐馆。由于是第一次创业，经验不足，再加上人生地不熟，而且也没有对市场做详细的调研，导致生意一直不太景气。

那时的他，一筹莫展。一有空，就骑着摩托车在附近溜达散心，偶然发现自己对灯饰非常感兴趣，便萌生了想从事这类行业的念头，但是苦于没有资本，所以这个梦想一直搁置。

在 1999 年时，偶遇几个蒙古老乡，说家乡有个铁路项目缺人，正准备回去修铁路。于是刘冬也一起回到蒙古去修铁路，这一修就是四五年。“当时自己一个人回家乡，家里人都在佛山。工作苦，但心里更苦！但是，我必须得靠这份工作攒下些钱，回去佛山再创业。”刘冬回忆道。



## 凭坚持与好学让事业走上轨道

终于，在 2003 年的时候，刘冬攒下了第一笔资金，在南海狮山创立了卫真五金公司，与爱人开始了第二次创业程。刚起步，为了减低支出，夫妻二人每天忙到晚上 11 点还在送货，沉重的五金配件就这样一点一点扛上肩头送给客户。刘冬表示，当时是他人生最苦的时候，但是必须要坚持下去，因为已经没有任何退路。当时的餐馆早已关闭，所有的家当、精力全部投进了这家公司。

功夫不负有心人，三四年坚持下来，公司经营开始稳定，逐渐走上了轨道。但是刘冬并没有满足现状，“虽然当时的五金公司盈利很可观，但毕竟还是有些局限性，如果想走得长远，就必须去学习先进企业的一些技术与管理方法。”

就这样，2008 年时，他把五金公司全权交给爱人去打理，自己到一家灯饰照明公司企业去任职。虽然之前从事的五金行业与灯饰有些关联，但还是有很大差别。那时，刘冬也是没日没

夜地干，白天在公司虚心学习生产技术和管理模式，晚上回家还要翻看一些专业书籍。日渐久之，他似乎摸索到了一些门路，在加上这家企业越来越不景气，逐步走向下坡路。刘冬便自己走出来，开始了他的第三次创业。



刘冬在车间指导工作。