

第
140
期

出彩周口人

周口晚报

A09 版

编辑/李哲 郭怡晨 E-mail/240985389@qq.com

张新战：搭乘“互联网+”快车 演绎“卫浴传奇”

□晚报记者 张洪涛 文/图

① 百年古镇里的电商

“不经历风雨，怎能见彩虹，没有人能随随便便成功……”正如歌里唱的那样，成功必定伴随着风雨，只有全力以赴追梦，才能见到久违的彩虹。来自周口西华的张新战就是一位在风雨中追逐彩虹的创业人，他用自己的经历很好地诠释了这首歌的内涵。

从一名打工仔，成长为在湖北武汉鼎鼎有名的卫浴行业老板，张新战一步一个脚印，在卫浴行业执着前行，演绎了一段在异乡打拼的励志传奇。

16岁，张新战怀着对美好生活的向往，开始四处闯荡，经过20余年的打拼，今年40多岁的他在武汉一个百年古镇投资兴建了占地35亩的电商卫浴工业园，真正做到了产业工厂、实体店、互联网销售服务一体化的卫浴产销格局。如今，张新战已是湖北周口商会副会长、武汉余家台电商卫浴工业园区董事长。

8月20日上午，“出彩周口人”采访组对张新战进行了专访。

询问起产品销售模式，张新战兴致勃勃地说：“现在互联网越来越发达，一些客户，特别是年轻的客户喜欢在网上购买商品，我们也要跟上时代的变化，不能再单纯依靠实体店打天下，所以，我投资兴建了这个电商卫浴产业园，产品通过互联网销售。”

正如张新战所说的那样，随着网络的发展、电子商务的逐渐兴盛，电商行业异军突起。张新战正是看准了这一机遇，大力发展战略，销售额逐年攀升。

如今，张新战的电商卫浴产业园拥有专业的生产及设计团队，业务遍及多个城市，为全国各地的顾客提供了一应俱全的民用及公共设施卫浴产品。



张新战向记者介绍工厂内产品

② 从小梦想当老板

汉水与汉北河的交汇，造就了百年古镇新沟镇；而沙河、颍河、贾鲁河的交汇，造就了一座美丽的城市——周口，张新战的家乡就在这儿。和具有百年历史的新沟镇相比，周口的文化底蕴更加深厚，这里独特的文化内涵和厚重的黄土地塑造了张新战勇于拼搏的精神，让他收获了成功与希望。

张新战是西华县黄桥镇孙堤村人。1990年，由

于家庭条件不允许，16岁的他不得不放弃学业，回到家中跟着长辈务农。不久之后，他跟着村里人到外地当起了建筑工人。原本应该坐在教室里读书的他，在建筑工地上奔走穿梭，整天搞得一身汗、一脸泥。几个老乡看不下去了，就给他介绍个比较轻的活干。活是比较轻，但一个月下来，除去开销，张新战挣不了几个钱。

张新战从小就梦想着自己当老板，让全家人过上安稳、体面的生活。虽然这个梦想一直没有实现，但他对梦想的追求始终没有停止。

在接下来的3年时间里，张新战在造纸厂当过小工，拉过架子车……虽然辛苦，但他凭借着一股敢拼敢闯的劲头，硬是坚持了下来，因为他懂得，没有梦想，就没有希望，美好的生活需要勤劳的双手去创造。

③ 为梦想努力拼搏

实现梦想没有捷径，只有不畏艰险、勇于攀登的人，才能到达胜利的顶峰。而对于张新战来说，只有不断完善自己，才能实现自己的梦想。1993年，跟随亲戚来到湖北武汉的张新战，迎来了人生中的一个重要转折点。

到武汉后，张新战选择在亲戚的卫浴店里帮忙，主要工作是装卸货物。一车货物20吨左右，张新战要和几个工友一起，在短时间内装卸完毕，高峰期一天要装卸两三车的货物。高强度的工作，让张新战有点吃不消，可是为了赚钱，张新战没有退缩。除了当装卸工，张新战还做起了仓库保管员。当时仓库里没有电脑，张新战就用纸和笔记录，仓库里存有多少货物，什么品牌的货物，在哪里摆放

着，他都了如指掌。

“这是我一生中最值得回味的一段时光……”

回忆起当时的情况，张新战深有感触地说，正是这段打工经历，为他以后的创业打下了良好基础。

慢慢的，张新战在武汉的日子有了起色，并积攒下2000元钱。看着为数不多的积蓄，张新战开始盘算着如何使用这笔钱。最后，他决定把钱邮寄给父母，以表达自己的孝心。

1996年，张新战主动找到亲戚，表示想从事卫浴产品销售工作，希望通过学习销售知识，积累一些营销经验。看出了张新战“鬼点子”的亲戚，欣然同意让他搞销售。

此时，建筑行业发展迅猛，对卫浴产品的需求量很大，张新战正是抓住了这个机遇，才让他的销售之路一帆风顺。张新战认为，产品质量不仅要好，服务也要跟得上，服务好了，客户互相推荐，可以起到宣传的作用。所以，当时张新战到某小区跑销售，不仅向客户讲解产品的功能，还讲解店里的优惠政策、售后三包服务，3个月卖了40多万元的货。

④ 背水一战踏上创业路

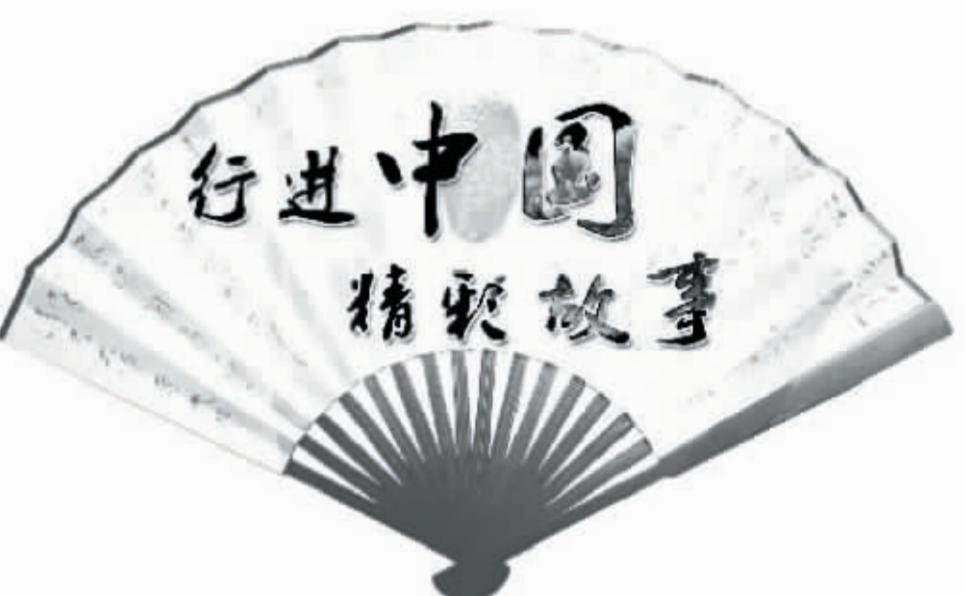
2002年，在卫浴行业打拼多年，先后从事过卫浴仓储、销售等多个工作环节的张新战，已经积累了丰富的营销经验。此时，他有了一个大胆的想法——自己创业，经营一家属于自己的卫浴销售门店。

可当张新战把这个想法告诉妻子时，妻子却担心有风险，不同意。“我已经看准了，不会失败，你放心吧！”张新战苦口婆心地劝妻子。可在武汉开门店谈何容易？进货需要大量资金，门店、仓库需要租金，那可是一笔不小的数目。当时，铁了心要创业的张新

战，哪里肯放弃，他决定背水一战，贷款7万元，找亲戚借了7万元，自己拿出3万元积蓄，毅然决然地开启了属于自己的门店。

创业的道路从来不是一帆风顺的。创业初期，张新战既是老板又是销售员，还要亲自到小区跑业务。凭借着打工时积累的经验和人脉关系，张新战的生意还算不错，门店开业当年就实现了盈利，这让他喜出望外。

2006年，张新战决定扩大门店规模，将门店搬迁到一个新的建材市场，面积从最初的40平方米扩大到120平方米。当年，他的门店销售额实现了大幅攀升。不久之后，张新战投资兴建了一家卫浴工厂，本想着大赚一笔，没想到投资的300万元不仅打了水漂，还亏损100万元。痛定思痛，张新战总结出投资失败的原因——败在管理层，经营方向并没有错。



张新战在查阅资料

⑤ 瞄准互联网誓做电商

经历失败之后，张新战开始重新定位发展方向，他把目标瞄准了如火如荼的互联网领域。2011年，张新战在武汉市东西湖区新沟镇投资兴建了占地35亩的电商卫浴工业园区，开设7个厂房，生产浴柜、洗衣柜、橱柜。

“做生意就是要跟上时代的变化，要跟着时代往前走……”张新战介绍，“随着互联网的高速发展，传统的销售渠道已发生变化，这就逼着你去改变销售模式，去进行互联网销售。”目前，张新战的产品通过互联网销售到了上海、北京、杭州等全国各大城市，他享受到了发展带给他的“红利”。

除了是赫赫有名的电商，张新战还担任了湖北周口商会副会长一职，对于未来的发展，张新战说，虽然在武汉奋斗多年，但他仍然是一名地道的周口人，他会尽自己所能为家乡服务，为家乡发展作出贡献。