

第
140
期

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

武汉市东西湖区有一个著名的古镇——新沟镇，它位于汉水与汉北河汇流之处，是汉江沿线四大名镇之一，素有“一堤二水三分田”的美誉。早在明清时期，新沟镇就形成了“日有千人拱手，夜有万盏明灯”的繁荣景象。如今，300 多年过去了，有着厚重文化积淀的新沟镇繁华依旧，吸引着众多有识之士在这里投资兴业。

我们的采访对象张新战就在这样一个文化底蕴深厚的古镇拥有一家电商卫浴产业园——余家台电商卫浴工业园。当日上午，记者一行走进该工业园，只见工人们正在厂房里辛勤劳作，他们有的切割板材，有的喷漆，有的包装，一个个忙得不亦乐乎。

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，我们也得跟上时代的变化，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，大力发展电商，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。

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

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，高峰时期，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，毅然决然地开起了属于自己的门店。

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 and 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，面积从当初的 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。

行进中国
精彩故事



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，但他仍然是一名地地道道的周口人，他会尽自己所能为家乡服务，为家乡发展作出贡献。



张新战向记者介绍工厂内产品