

这一年,我的手账

就业·创业

这一年,工作的酸甜苦辣



本报记者 彭洁

2021年过去了。对职场人而言,回望这一年,在多方面因素的影响下,各行有各行的酸甜苦辣。这一年,在自己的就业空间里,有人因工作转岗,陷入迷茫;有人平稳发展,小有收获;有人忙忙碌碌,却没有存款……

角色的转换

2021年在成为客户经理之前,张燕晶已经在某国有商业银行黄岩支行柜员的岗位上干了7年。在她看来,那是一份修剪整齐的工作:当现金柜员时,上班两天休息一天,从早上8点半到下午4点半,中午不休息;当非现金柜员时,上五天班休息两天,轮值每天的午休时间和每个周六。前者负责各类现金业务的复核、零钞清点、大额现金清点等工作;后者要完成各类柜台业务,包括各类对公对私业务的经办,以及当日账务的核对、结账……

张燕晶自嘲在工作上“没什么雄心壮志”,也早已习惯了稳定的工作内容。直到去年3月,这样的平静被打破了——领导找到她,“你去试试做客户经理吧”。

“这完全是两份工作。”顶着客户经理的头衔干了快一年,张燕晶无数次萌生退缩的念头。

“客户经理相当于银行销售人员,这家银行的产品,包括所有的代理产品,比如我们有十几家合作的保险产品,都要去了解,去销售。”要掌握的内容实在太多了:五花八门的基金、国债、保险、银行卡。就连贷款也分很多种类,有经营贷款、住房贷款等,住房贷款又分一手房和二手房……“文件资料一堆一堆,越看越心慌”。

本报记者 单露娟

2021年,对于众多创业者来说,是不平凡的一年。受疫情影响,许多行业遭到重创。不过,也有创业者抓住了疫情带来的机遇,开启一个崭新的局面。

近日,记者采访了两位创业者。从他们的故事里,我们可以看到创业者的勤劳与激情,面对困难的不屈和勇气,还有对未来的憧憬与向往。

2000年出生的唐大龙,是台州学院机械工程专业的大三学生,同时,也是



除此之外,作为一名合格的客户经理,与客户对接并为其提供银行服务,是顶重要的事。张燕晶说,她所在的银行,每位客户经理名下至少有500个管户名额(管理客户),她几乎每天都要给相应的客户打电话,询问倾听需求,并迅速从脑海中找到银行合适的产品进行匹配。

慢慢地,张燕晶发现,客户的需求会随着交流的深入变得越来越多。“比如,一个客户说想买基金,我就要介绍哪款基金合适,根据风险收益、持有时间与收益的关系等方面的不同,基金也分很多种。谈着谈着,可能会谈到风险更小的国债,又谈到可能收益更大的股票。有些客户就会犹豫了,客户再思考,我再介绍……”

除了熟练的业务能力,与客户打交道时,客户经理还需要掌握一定的沟通技术。“每个客户的需求和性格都不同。交流的时候,我们就要用不同的方式,说不同的话,这就得要求你脑子里要有东西,才容易和各种不同的客户找到话题,继续沟通下去。”张燕晶说,干了快一年,自己还在边实践边摸索,也不知道能坚持多久,“心太累了”。

至于现在能拿多少工资,张燕晶没有给出明确回答。只在面对记者在招聘网站上搜索到的某股份制商业银行给出的“综合柜员:6000-12000元/月,公司客户经理:10000-20000元/月”的薪资时,她回答,“我们没有这么多,差很多”。

收获与成长

2021年,在台州一家外贸公司工作的王伟龙,年收入达到18万元左右,比前两年涨了四五万元。

2014年英语专业本科毕业后,王伟龙一直在外贸公司工作,“我觉得外贸相对来说

简单一点,只要产品好、服务好,能让客户赚钱,生意就做得起来。”前后换了几家销售不同产品的外贸公司后,2016年,他加入一家以防盗摄像头为主要产品的工贸一体的外贸公司。

回想这一年,除了涨薪的快乐,王伟龙也坦言,工作很苦很累,压力很大,“很多人以为,只要英语水平好,外贸就能做得好。但想做好外贸业务,要掌握的事很多”。

这是一份繁琐而细致的工作。作为外贸公司的业务员,王伟龙主要负责公司外贸业务的协调管理。在充分了解产品和市场的前提下,他还要开拓国际市场,了解、搜集市场信息,开发新客户,并跟他们建立业务,“出差和加班,就跟吃饭一样平常”。去年出差最多的一个月,王伟龙去了四个省份、七八座城市,几乎天天都在外面,“工作忙,还要对疫情提心吊胆,就怕突然被隔离。”仅仅一个月,他瘦了4公斤。

与国外的老客户保持联系,解答他们的业务问题等日常维护,也是王伟龙的一项十分重要的工作。与内贸业务员不同,在面对外国客户时,外贸业务员多半以电子邮件的形式进行沟通联系,涉及的语言也是多元化的,以英文为主,其他小语种为辅。这对王伟龙的外语储备提出了很高的要求,“只要一有时间,我就会利用手机上学习英语的APP,背一些专业术语单词”。在刚刚过去的这一

年,他还开始学习简单的阿拉伯语。面对未知的2022年,王伟龙满是憧憬,“外贸这个行业,选对平台和产品,只要自己够努力、愿意学,提升的空间跟收入还是很可观的。”他骄傲地说,“形势好的话,明年我的年薪可能还会上涨,主要取决于业绩达标率”。

存不下钱

22岁的周珊珊已经有3年的工作经验,这些经验都围绕着一个关键词:服务员,工作地点涉及小餐馆、便利店、大酒店、饭店。2021年,她的大半时间都是在椒江康平路一家饭店做服务员。

“每天的工作很无聊”,“无聊”这个词,被周珊珊反复提及。上午9点上班,下午1点半下班;下午4点上班,晚上9点半下班。这是她一天的工作时间,每个月两天的调休,多半会被她用来睡觉。

忙碌的一天,从早上到饭店打扫卫生开始。扫地、拖地、摆放桌椅、摆好餐具、给每个热水壶灌满开水……10点半左右,她和其他服务员一起开始站岗,迎接陆续进店的客人,“您好,欢迎光临”“请问几位”“请问有预订吗”“这边请”,周珊珊说着熟练的话,将一

拨拨客人迎到位子上。紧接着,倒水、上菜、打饭……身体在忙碌中迅速疲惫,特别是一个人照顾几个桌子的客人时,疲惫会来得更快。“慢走,下次再来”“请带好随身物品”,客人走后,开始收拾桌面,打扫地面。

在饭店附近的小区,周珊珊以每月450元的价格租了一间小房子。下午下班后,她会直接去租房睡一会儿。4点到店,她通常会在4点半之前,用10分钟吃完员工餐。之后,再重复上午的工作,直到晚上9点。轮值的员工,则要等到所有客人走完才能下班,这个频率大概是10天一次。

“每天都腰酸背疼腿抽筋。”周珊珊哈哈一笑,表情又认真起来,“不是夸张的,因为工作时都不能坐,更不能玩手机”。

忙着忙着,2021年就这么过去了。饭店老板答应她,如果2022年她还在这里干,就把月工资从3800元上调到4000元,外加每月多一天休息日。对此,周珊珊“比较满意”。

但她又觉得,自己不想当服务员了。年轻的姑娘说:“又忙又累,一年到头也存不下钱”。她掰着手指头算,“房租、饭钱、买衣服、买化妆品、买零食,偶尔出去玩一下,就没啦”。

“一年时光,很是美好,然而没有钱,也是倒霉。”2021年12月25日,周珊珊发了这么一条朋友圈。(应采访对象要求,文中张燕晶为化名)

“工程”企业专场公益性招聘会



台州市人才市场举办的“2211工程”企业专场招聘会(摄于2020年)。 杨辉摄

创业者的幸福感

来源的普通学生,唐大龙东拼西凑才借齐了这些钱。

设备买好后,他们没有马上成立工作室,“我们担心自己技术不够,出去没有竞争力,就用了几个月打磨技术。学校没有针对这块的教学,我们只能去网上学习,每周五去图书馆交流脚本、后期、运镜,周末再出去实拍。”

这一群年轻人做了很多功课,终于在2020年11月成立工作室。

万事开头难。一个新成立的工作室,没有知名度,想要订单就只能去努力争取。唐大龙想到去找婚庆公司、婚纱店谈合作。“那时候我才大二,又比较内向,第一次和婚庆公司的人谈合作,我连话都说不清楚,对方给出的价格也十分低。”但对于当时的他来说,除了接受,别无选择。

唐大龙记得,第一单是去上虞做婚礼跟拍。“头一天晚上,我们坐动车来到上虞,那晚还紧张得睡不着。”他坐在酒店的桌子前,把所有的拍摄工具拿出来,摆在桌子上检查,生怕第二天出一点意外。

好在,这场跟拍有惊无险地完成了。有了第一次的尝试,之后的唐大龙就淡定了许多。

接的订单多了,他的工作室也有了一定的知名度,“后来的单子,我们就通过熟人推荐接”。

慢慢地,除去日常费用,工作室开始盈利。

“大家都是学生,没有其他经济来源。2021年,我们每个月都会拿出一部分营业额给大家分红,留一部分买设备。”唐大龙说,拿到分红后,自己就用来还创业时跟朋友借来的钱。

一切都在往好的方向发展,“虽然疫情有点影响生意,但台州婚庆市场对摄影师需求量大,我们几乎每周都有单子”。到了9月,情况发生变化,“就很突然,那

一个月单子变少了,还持续了一段时间。”唐大龙很着急,但找不到原因。

无奈之下,他找到学校的创业导师寻求帮助,“跟导师聊了很久,我觉得最大的问题还是在人员管理上。因为都是学生,大家平时都有课,有时候接了单子谁有事就会临时退出,导致工作开展难度加大。另外,大家都是以合伙人身份加入,就缺少一个有话语权的人。”

找到问题后,唐大龙马上召集伙伴们开会,并通过投票,由唐大龙任主要负责人。

也是在那时,唐大龙发现,光做婚庆生意还不够,要再跟进其他种类的订单。在创业导师的帮助下,唐大龙对接上房地产公司,拍摄剪辑宣传片。

“现在,工作室运营比较规范,营业额还可以。”唐大龙说,自己已经将所有外债还清,还拿余下的钱买了一辆二手车代步。

对于2022年,唐大龙已经有了明确的规划,“我打算将工作室交给合伙人管理,自己去外面培训,提升技术”。

在唐大龙看来,现在的工作模式虽有盈利,但跟自己的创业初衷还有差距,“每一次拍摄,手法、模式都是雷同。我担心继续这样下去,会失去创业的热情”。

这是唐大龙最不想看到的,“我是因为热爱才走上创业这条路,我想要长久地走下去。”他说,自己最想从事专业的影视广告制作,“但是我的技术还差很远,我会不断学习,向目标靠近”。

2021年是临海人周吉安在义乌创业的第12个年头。

2009年,在亲戚的带领下,他在义乌国际商贸城市场租下一个摊位,开始创业之旅。

周吉安做的是工艺品生意。他还记得一开始的艰辛,“那时候没有钱买车,送货都是我坐公交车去的。夏天太阳毒辣,我一个人拉着几百斤的货去坐公交车,衣服都被汗水浸透了”。因为货物占面积,公交车司机也经常嘀嘀咕咕表示不满,但为了省钱,他只能忍耐。

创业第一年,周吉安的银行欠款有几十万元。第二年,在他和妻子的努力下,店铺积累了一定的客户。第三年,店铺慢慢盈利。第四年,他将银行欠款全部还清。

周吉安的生意,也越做越顺了,“我们的工艺品一部分销往国内,还有一部分销往国外。以前,外国商展会来这里批发,我们也会和外贸公司合作,他们接单我们出货。跨境电商发展起来后,我也开始在网上和外国人做生意”。

2020年,一场疫情让义乌国际商贸城陷入困境。周吉安的生意也受到了很大的影响,“那段时间,整个商贸城冷清清清,大家都干坐着没事做”。

“不能再这样下去了!”周吉安跟自己说,“疫情阻挡外商进来,我就通过跨境电商把货物卖出去”。之前,周吉安联系的国外市场比较固定,2021年又新开几个市场推销货物。

“和新客户做生意,最重要的是建立信任。有一次,我们的货物出了点问题,已经装箱运出,我们还是让对方把货物退了回来。”周吉安说。正因如此,客户们对他家的货物都比较认可。

2021年底,周吉安和妻子对全年营业情况进行了盘点。他惊喜地发现,即使受到了疫情的影响,这一年的利润仍十分可观。

“我准备注册一家公司,再购置一处厂房。以后,我们的货物就可以自己生产,不用放在其他工厂加工。”周吉安开心地表示。