## “最励志的中国大妈”关玉香:

# 敢拼就会赢

在中国商界,关玉香颇具传奇色彩,日常生活中,人们购买饮料的易拉罐大多出自她手,红牛、加多宝、露露、旺旺……关玉香让每个知名品牌都穿上了自己独特的“外衣”,供用户辨识。她是如何成功获得这些知名品牌青睐的呢?

### 办厂失败,闯海南发现商机

1939年,关玉香出生在沈阳市,从小贫困的生活磨练出她不服输的性格。19岁时,关玉香随姥爷和姥姥搬家到北京,在北京仪表厂做仪表盘工,一干就是半辈子。

1990年,关玉香退休了。本该是享受天伦之乐的年纪,她却做了一件令所有人都意想不到的事——自主创业。

初次创业,关玉香挑选自身熟悉的制造行业,凭借着自己多年在仪表厂工作的经验,创办了北京精益仪表公司。但毕竟是第一次“下海”,缺少经商经验,公司很快就以失败收场。关玉香没有气馁,对于喜欢挑战的她来说,栽了个跟头反而激发了她继续战斗的勇气。

1994年,关玉香在海南旅游时,发现当地的饮品销售市场热火朝天,有很多生产饮料的企业,但却没有做包装的,很多饮料都是直接装在一次性杯子或玻璃瓶中售卖,并不容易携带。关玉香心想:如果做出一款方便携带的饮料包装,无疑蕴含着巨大商机。

于是,关玉香拿出半辈子积攒下来的30万元作为启动资金,带着儿子在文昌市成立了海南奥瑞金包装有限公司。不过,因为厂子规模小,再加上没有什么名气,只能跟一些零散的小客户合作,利润非常少,关玉香的日子过得很艰难,她一度寝食难安,非常迷茫。

### 41次拜访,拿下“红牛”订单

公司的转折点发生在“红牛”身上。1995年12月,红牛饮料进入中国,采取本土化经营的策略,打算在深圳市建工厂,大力开拓国内市场。关玉香敏锐地意识到,红牛会选择金属罐来盛装,对易拉罐有着巨大的需求,这是一个千载难逢的商机。但饮料包装界并不乏有技术、有实力的企业,关玉香要和这些企业竞争,无疑是不占任何优势的,身边的朋友也笑她是痴人说梦。关玉香很倔强,越是别人说不可能的事,她越是要挑战一下。

那段时间,关玉香在海南——深圳——广州之间一次次往返,寻找与“红牛”合作的机会。第一次,人家对她这种小厂子压根就不感兴趣,根本不见她,第二次、第三次也基本如此。虽然屡屡碰壁,但是关玉香没有气馁,她坚信,只要拿出诚意,对方总有被感动的一天。

当时,由于红牛对金属罐品质的要求非常高,很多易拉罐生产商达不到要求,就自动退出了,唯独关玉香百折不挠。她心里清楚,只有与国际品牌接轨,才能打开销量。后来,关玉香跑了30多次,红牛公司被她的诚心所打动,公司领导明确告诉她,因为奥瑞金公司缺少相关技术,才一直被拒绝。当时,红牛公司要求易拉罐生产商必须具备非常尖端又复杂的粉末补涂技术,而国内所有易拉罐焊缝都采用液态补涂技术。

绝境即转机。关玉香在得知红牛饮料对包装有这一特殊需求后,第一时间安排人员四处寻求这项技术。在经历无数次寻觅被拒后,一家新加坡的公司终于同意与她合作。有了这项技术,关玉香又开始跟红牛公司正式谈合作。经过两个多月锲而不舍地登门造访,1996年春天,奥瑞金公司花重金从海外引进先进设备,对工厂的技术、机器等进行了升级。

为了能够设计出让红牛公司满意的包装,关玉香修改、设计了无数次方案,终于击败了强劲的竞争对手,得到了与红牛公司合作的机会,一举拿下了一个大订单。关玉香事后说,她先后去红牛公司拜访了41次。

拿到订单后,关玉香给红牛公司交出了一份完美的答卷。而红牛多年来之所以愿意跟关玉香合作,不仅是因为她的技术好,还因为其精心的服务。

自从与红牛公司合作,关玉香的公司得以高速发展,之后很长一段时间内,她采取的都是“跟随策略”。每当红牛公司搬到一个地方盖新厂,关玉香就跟随它在附近建一个包装厂,专门给它生产易拉罐。此外,关玉香又提出打造饮料灌装基地,让两家企业的生产线结合得更加紧密。

### 几分钱一个的易拉罐 让她年入百亿

事实证明,关玉香的决定是正确的,奥瑞金公司的发展突飞猛进。企业发展稳定后,关玉香仍旧不忘打磨出“匠心产品”,将一个小小的易拉罐做得更轻、更薄、更环保。

不仅如此,在红牛公司考虑如何让产品进入到网络销售时,关玉香便致力于智能包装业务的发展,将二维码印在易拉罐上,采用一瓶一码的方式,方便消费者对产品信息进行追溯,帮红牛公司实现产品防伪、溯源、渠道管理、互动营销等功能。

关玉香还通过设立专门的技术研发中心,掌握了主要产品的核心技术,打破了国内相关产品主要依靠进口的局面。如今,奥瑞金公司已申请16项专利,在技术方面达到世界先进水平,走在国际金属包装行业前列。

关玉香说,虽然我国是包装大国,但还不是包装强国,所以我们必须要通过技术转化的形式,促进国内金属包装行业的产业升级。关玉香的目标是打造民族品牌,她用在研发上的费用高达几千万元。此外,她还致力于往智能包装方面发展。凭借过硬的技术,她甚至还在海外建立了工厂。

企业发展形成规模后,关玉香又积极加大对技术设备的投入,进一步提升市场竞争力。她的公司是国内率先启动热覆合覆膜铁自主研发的企业,拥有国内前端的覆膜铁生产技术及终端应用开发体系。

利润只有几分钱的小小易拉罐,关玉香十年如一日地坚持,不断研发新产品,打磨产品质量,赢得了与加多宝、伊利、露露、旺旺、雪花啤酒等大企业合作的机会。最近几年,奥瑞金公司的业绩节节攀升。关玉香开始将主要精力放在做慈善上,用她的话说,自己的财富取之于民,也要用之于民。关玉香陆续向希望工程、地震灾区等捐出大批物资,捐款数百万元。

如今,关玉香一手打造的奥瑞金公司,已经成为国内包装行业的龙头企业。2020年,她靠经营易拉罐的收入已接近100亿元。也因此,关玉香被称为“最励志的中国大妈”、中国的“易拉罐女王”。她的成功经历告诉我们:年龄不是问题,敢拼就会赢。

据《伴侣》

中国邮政报刊发行 China Post Newspapers & Periodicals Distribution
随心订阅 “邮”享生活
关注“中国邮政微邮局”微信公众号
·报刊在线订阅网址 BK.11185.cn
·客户订阅电话 11185
·全国邮政营业网点
·合作服务电话 010-68859199

中国邮政报刊发行 China Post Newspapers & Periodicals Distribution
随心订阅 “邮”享生活
扫码订阅《吉林农村报》
·报刊在线订阅网址 BK.11185.cn
·客户订阅电话 11185
·全国邮政营业网点
·合作服务电话 010-68859199

本版合作媒体
文摘旬刊
全国各地邮政局所均可订阅
邮发代号:11-51
全年定价:96元
电话:0431-88601001
地址:长春市高新区火炬路1518号

■广告热线:0431-88600732 ■广告经营许可证编号:2200004000062 ■出版单位:《吉林农村报》编辑部 ■出版日期:周二、周四、周六 八版 全年订价:192元 ■本报常年法律顾问:吉林新锐律师事务所 李朝伟
■地址:长春市高新区火炬路1518号 ■邮编:130015 ■印刷厂名称:吉林日报社印务中心 开印:1:00 印完:4:00 ■邮发单位:中国邮政集团公司吉林省报刊发行分公司 ■客服电话:11185