



新生代 新力量

创新，就是在工作之上“多想一点”

——访首期新一代非公有制经济代表人士培训班学员唐永波

深圳侨报记者 张珊 通讯员 张鹏 文/图

近日，市委统战部“青年企业家提升计划”组织深圳市非公有制经济代表人士培训班近50名青年企业家学员走进依波精品(深圳)有限公司(简称“依波公司”)，第一期新一代非公有制经济代表人士培训班学员、依波市场总监唐永波与大家交流企业转型发展经验，分享企业创新秘诀。

十多年来，唐永波从公司职员成长为公司负责人，他总是抢抓机遇，敢闯敢试，为传统行业发展创下一个个好成绩。他说，创新不是颠覆传统，而是一种思维，是把本职工作做好之后再“多想一点”的思维，然后在此基础上做出提升和改善。

超“不安分” 总为公司“多想一点”

2001年，一次偶然的机会，“不安分”的唐永波毅然放弃安稳的工作，进入依波公司。

此时依波公司发展已有十年，积累了一定的知名度。唐永波说，进入到企业历练，是自己多年的想法。“虽然专业并不对口，也还是想给自己机会试一试。”

唐永波从公司设计部的电脑录入员做起。“关于计算机方面的知识，也是我之前在工作之余自学的，算是‘无心插柳’吧。”在依波公司，唐永波勤劳工作，善于学习，不仅

认真完成自己的本职工作，还总是为公司发展“多想一点”。

当时，唐永波的工作就是将钟表的所有资料，包括结构、工艺等数据录入电脑。“接触多了，了解多了，我就发现有些工艺是公司研发的，完全可以申请专利。”经过与公司负责人对接，唐永波利用休息时间，帮公司申请了一个又一个专利，为企业知识产权保护打下一个接一个基础。

随后，唐永波得到提拔，转入到策划部工作。在这里，唐永波又“不安分”了。当年，

他关注到国家正在评选一批“中国品牌产品”，大力推进国内品牌建设。由于这是国内首次评选，当时公司并不太了解，也不太重视。而唐永波却认为，此次评选机会非同一般，必将有利于公司发展。接着，他收集好资料，亲自说服了企业“老大”。

2002年，中国第一批“中国品牌产品”中，依波公司榜上有名，奠定了依波进入中国品牌序列的基础。“并不是我的功劳，而是依波本来就具备这样的实力。”唐永波说。

创新模式 带领销售团队跻身NO.1

2005年，依波公司拓宽销售渠道，开发加盟商市场。此时，唐永波又表现出优秀的市场推广能力，带动全体员工揽下600个加盟商，让依波成功进驻到全国300多个城市，其中包括西藏、青海等偏远地区。

每一次任务，唐永波都能出色完成。2007年，公司又交给他一项任务——被任命为广东分公司负责人，大力拓展广东市

场。唐永波回忆，当时要提高广东省份，其实颇有难度。“因为在广东，聚集了一大批钟表行业，竞争力可想而知。”

既然是任务，就必须完成。唐永波分析，拓展市场主要依靠人流量，而人流量聚集地主要为大型商场，那么，是不是得进入到超市？

“当时，很多人反对这样的做法，他们认为这拉低了依波品牌的档次。”而唐永波却

认为，“品牌影响力主要取决于产品质量，而不是其传播方式的改变。”随后，他不顾大家的反对，迅速与广东各个大型超市联系，谈拢了许多合作。很快，依波在广东大力铺开。事实证明，唐永波的做法是正确的。

2007年至2012年，唐永波带领的团队从最初的业绩倒数位置，挺进了130多个分部的第一名。

看准时机 探索“工业化+信息化”路子

2012年，唐永波进入公司高管层，担任集团市场总监。

此时，唐永波看准时机，召集人马开发电商平台，大力推进企业信息化建设，建立起产品“生命周期管理系统”。

简单来说，产品“生命周期管理系统”就是给每一个产品一个二维码。通过这个二维码，从产品出产到客户服务，系统地对全流程进行监管服务。由于这项创新，依波还

成为全国首批“两化融合”示范基地，探索出全国钟表行业“工业化+信息化”的新路子。

怎么让依波在强大竞争中凸显优势？2014年，唐永波向集团提议，建立钟表文化博物馆，同时打造工业旅游项目，以文化赋予企业更为深远的内涵。唐永波说：“深圳本就是设计之都，其工业设计实力全球有目共睹。如果将这些展示给大众看，对推广钟表

文化极具意义。”如今，在依波钟表文化博物馆，上百个钟表展品全面展示了中外钟表历史，同时，参观者可以透过一扇扇玻璃，清晰看见依波钟表制作的每一道工序。

唐永波说，他十分认同第一期新一代非公有制经济代表人士培训班班长董辉的一句话：创新是什么？不仅是干新的事，而且还要选对发展方向。



唐永波。

善于学习 加入新组织担任新使命

市委统战部“青年企业家提升计划”活动，每一次组织青年企业家参访企业，唐永波都会参与。

多次企业互访活动中，令唐永波最为印象深刻的是，走访第一期新一代非公有制经济代表人士培训班班长董辉的企业。从十年前开始创业投身到礼品行业，董辉凭借锲而不舍的精神和强大的创新能力，带领企业实现了一次又一次的跨越，创造了一个又一个的奇迹，打造了全新的品牌营销模式。

“与这一群有激情、有梦

想、有活力的青年企业家一起，成为同学，结成友谊，互相学习激励，也是我奋斗的动力。”唐永波说，深圳市新一代非公有制经济代表人士培训班的每一位学员，都是他学习的榜样，在这个群体，他感觉到正能量满满。

去年，深圳市委统战部推荐唐永波加入到广东省新阶联。加入到新的组织，更是有了新的责任、新的使命。“这份责任，将让我继续努力，继续前行，发挥自身优势，继续做钟表行业领跑者。”唐永波说。