

寻找创新答案 龙岗企示录

从教师跨界搞电商 他用十年时间做出 一家亿元级企业

龙岗融媒首席记者 聂滕 文/图

45岁的陈海文创业已有10年。但他身上多少还留有几分老师的气质。每天早晨，他会早早来到办公室，认真翻阅起同事们交上来的各种文件和报表。偶有发现问题时，他便把经办人叫来，拿起案头上的纸和笔，一边写写画画，一边耐心讲解——那样子就像当年在学校给学生上课时的情形。

10年前，陈海文辞去在许多人看来安稳的教师职位，在龙岗平湖创办深圳市乾海芯联科技有限公司（原名深圳市华南英才科技有限公司），开始其在跨境电商的时代洪流里劈波斩浪的奋进之旅。

10年后，年产值近10亿元的乾海芯联，已成为龙岗跨境电商版图中日益崛起的一支“新锐之师”；而陈海文，这位昔日的杏坛新秀，也用一场跨越10年的“豪赌”完成一次人生的“跨界逆袭”。



陈海文用一场跨越10年的“豪赌”完成一次人生的“跨界逆袭”。

辞去“铁饭碗”：一名高校老师的“叛逆”与“重启”

时间回到2015年。彼时的陈海文还是深圳技师学院的一名老师。讲台上，他教学生写代码、做编程；讲台下，他过着安稳的“铁饭碗”生活，工作体面，衣食无忧——这样的日子，他已经过了将近10年。

一次偶然的契机，陈海文受邀为一群跨境电商从业者做培训。课后闲聊时，一个学员随手打开后台数据给他看：“陈老师，这是我们上个月的销售额。”这个数字让这位大学老师失眠了一整晚——彼时正是中国跨境电商狂飙突进的年代，华强北一套“吉祥三宝”（手机壳、钢化膜、数据线）通过电商卖到欧美，利润几乎抵得上普通人一天的工资。

于是，陈海文开始留意“跨境电商”这个新行当。而真正让他下定决心“下海”的，是一次探访朋友的经历。

朋友的公司开在华南城，陈海文推门进去时，整个人瞬间愣住：1000多个工位密密麻麻铺开，电脑屏幕的蓝光映照着一张张年轻的脸，键盘敲击声如乐队鼓点此起彼伏。

“你们公司到底做什么的，怎么会搞这么大一个网吧？”陈海文的一句话，把朋友逗得直不起腰。随后，朋友又带他去仓库参观——三层楼的大仓库，每层足足有一万平方米，里面货架高耸、商品琳琅。

陈海文站在门口，惊得目瞪口呆。那种蓬勃的景象，让他当即对朋友撂下一句狠话：“我不做老师了，我要跟着你干电商！”

2015年3月，陈海文辞去教职，一头扎进跨境电商的汪洋大海。

铺天盖地的反对声随之而来：父母说他“疯了”；岳母见他一次念叨一次；妻子嘴上没说什么，可眼睛里的忧虑藏都藏不住。

陈海文意志如磐。2016年8月，在经历一年多的准备后，他的乾海芯联公司在华南城附近一间厂房里正式成立，主攻电子配件，主打“跟卖”模式：从华强北拿货，在亚马逊上“跟卖”，快买快卖，灵活周转。

效果出奇地好。2016年，乾海芯联便交出800万元销售额的成绩单，这对一家初创公司而言已属不易，陈海文算是第一次尝到跨境电商的甜。

供应链之殇：抵押房产 自建工厂

如果故事按照上述这个走向走下去，陈海文大概也能拥有一个不错的人生剧本：他会成为一个令许多人艳羡的“小老板”，在有限的商业风险和生活压力下，逐渐积累财富。

但陈海文的志向远不止于此。当初，他辞去教职“下海”经商，并不只是为赚更多钱，更是为在跨境电商的时代长卷里写下属于自己的一页篇章。

2017年初，一次看似寻常的大学城校友聚会，让陈海文深受触动——同席的一位校友，同样是做跨境电商，同样是十几人规模的团队，但靠着做爆品的模式，年销售额愣是干到1.5亿元。

“我做10年都赶不上人家一年。”陈海文连夜复盘，当即决定砍掉“跟卖”模式，转向“做爆品”，以品牌化运营、精细化管理。2017年，乾海芯联的销售额猛增至3800万元。

陈海文再一次“赌”对了。可他不知道的是，云层之下的风暴，此时正悄然生长。

2020年，海外用户居家办公需求激增，中国跨境电商行业迎来一次巨大的机遇。乾海芯联的订单量呈几何级增长，键盘、触控笔等产品供不应求。陈海文本以为，这是公司再上一个台阶的绝佳机会，却没意识到，一场突如其来的供应链危机即将到来。

“当时，为备战圣诞旺季，我们提前下了20多万件

产品的订单，结果供应商把核心配件高价卖给别人，导致这批货无法赶上圣诞季而滞销。”陈海文说。

这样一来，货出不去，钱回笼不来，100多名员工的工资还得照常发放……看着几近断裂的资金链，陈海文几乎走到悬崖边上。他开始四处筹钱——向身边的亲戚朋友借，把名下能抵押的房子全抵押出去……费尽九牛二虎之力，这才把这一关给渡过去。

痛定思痛，陈海文开始反思：跨境电商的核心竞争力究竟是什么？以前，他总觉得“流量为王”，只要懂运营、会做爆款，就能赚钱，可经此一役，他恍然大悟，没有自主可控的供应链，所谓的爆品就是空中楼阁。

于是，2021年，站在那间曾经堆满滞销产品的仓库里，陈海文再次做出一个改变公司命运的决定：自建工厂，把供应链彻底攥在自己手里。

新征程向新攀高：AI浪潮下的“二次启航”

2021年，陈海文在平湖租下4000多平方米厂房。加工、检测、装箱……数十条生产线逐一建起；从注塑到开模到生产，他誓要把生产环节一寸一寸抓回自己手里。

效果立竿见影。过去下给外部工厂的订单，从备料到交货需要20到25天。自建工厂后，这个周期被压缩到一个星期。

“平台订单一过来，最快4小时我们就可以出货。”陈海文说。公司提前备料，接到订单后快速生产，用智能设备批量测试，打包完毕立即发货——所有环节均在同一栋楼里完成，上下游衔接如齿轮般精密。

在物流端，通过大数据核算销售需求，货品提前备至海外仓，美、日、英、法、德、意等国家客户下单后，基本都能实现当日或次日送达。

消费者的体验好了，业务量自然水涨船高。2023年，乾海芯联年销售额突破4.5亿元，产品单价从昔日一二十美元跃升至100美元级，员工人数增至200多人，车间生产线一年四季满负荷运转，没有明显的淡季之别。

但陈海文并没有停下来。

2024年以来，AI浪潮席卷全球，乾海芯联所在的龙岗区更是率先喊出“All in AI”的战略宣言。向来嗅觉敏锐的陈海文，决定开启二次转型：乘智能化东风而上，将乾海芯联打造成为一家兼具跨境电商和智能制造属性的科技型企业。

一子落，全盘活。

乾海芯联的研发投入占比增至10%以上，产品线从最初的“吉祥三宝”扩展到3C电子、美容美业、家居小家电、智能穿戴等多个赛道。其自主研发的MORE-COO高速吹风机筒自带3亿负离子，解决传统吹风机伤发的痛点，一上市就成为欧美和东南亚市场的爆款，注册全球30多个国家的专利；触控笔产品在亚马逊美国、英国、法国等多个站点销量排名长年位居前列，市场份额超过20%，成为全球细分品类的隐形冠军；AI赤焰马毛绒玩具精准捕捉“赤马年”的消费情绪，将AI技术融入儿童陪伴场景，在2026年春节期间盛行一时……

“我们要做的不只是跨境电商，更是打造属于我们、走向全球的品牌。我们希望把‘深圳智造’的名片贴到世界每一个角落。”站在2026年的春天回望过去，陈海文目光如炬、步履坚定，这10年来，他的脑海中时常想起一个画面：10年前，站在朋友那间“像网吧一样”的办公室里，他曾被眼前的蓬勃景象震撼得说不出话；10年后，他自己的公司已初步具备当年让他仰望的气象。

2025年，乾海芯联年销售额超6亿元；今年，年销售额有望突破10亿元。而下一个10年，这个数字又将来到多少呢？

谁知道呢？陈海文只知道，路，一直就在脚下。