



外眼看广东

来自马来西亚的鞋履设计师Paul Lin:

在大湾区可以找到
“几乎所有商品最直接的源头”

在大湾区生活了23年的马来西亚鞋履设计师Paul Lin,是这片土地上制造代工产业的兴起到无数原创品牌“智造”诞生和发展的全过程见证者。他的奶奶是出生在马来西亚的第一代福建华裔,从小在家里教他吃中国菜,讲中国话,还给他起了一个中文名字——林顺凌。因为1997年亚洲金融风暴而找不到工作,因缘巧合下,来到广东,成为制造业的一分子,在认清这片市场的无限潜力和发展机会后,不顾亲友的反对毅然扎根下来,创立自己的个人品牌和工厂,与大湾区共同成长,也以此为基点,扩张到全国、亚洲乃至欧美的市场。



扫一扫 看视频

策划 新快报记者 罗韵
采写 新快报记者 罗韵
图片 陈文锋 郑健辉
视频 陈文锋 郑健辉 蔡佳
张晨露 刘怡雯



“你从来没有去过,你永远不会知道,你应该亲身去感受一下中国的发展氛围。这里的城市马路上,有那么多人,那么多自行车,大家都向着自己的方向飞奔。跟本地人交谈的时候,他们会展露出对海外的好奇和友善的态度,愿意接纳你,跟你交朋友。”

——来自马来西亚的鞋履设计师 Paul Lin

■来自马来西亚的鞋履设计师 Paul Lin。

1 金融风暴后来到深圳工厂做翻译
薪水不高却看到了中国的发展潜力

在新快报记者的镜头前,Paul Lin喜欢称自己为手工鞋匠,在广州拥有一家15人的小型鞋履工厂。他说着一口流利的普通话,带着浓重的福建口音。Paul Lin告诉新快报记者,他的奶奶是出生在马来西亚的第一代福建华裔,从小他就吃着中国菜,说着中国话,奶奶告诉他许多有关家乡的事。1995年,他刚过18岁成年就出发前往中国旅行。

“奶奶总是把中国挂在嘴边,她对故乡的爱,还有反复叙说的生活、饮食等细节,对我的影响很大,让我非常想要了解中国。在当时,马来西亚人普遍不太了解中国,这个国家就好像谜一样的存在。”

从1995年到2000年,他在大学期间来中国旅行多达8次,到访过川渝、东北和云南等地区,这一路上的所见所闻,让中国在他心中的形象越来越清晰和具体,也越来越具有吸引力。

“每一次来到这里,即使在同一个地方,都会发现巨大的变化,四周充满了全新的事物,我感受到这个国家振奋人心、生机勃勃的精神面貌,这就是为什么这里总是有那么多的商机,那么吸引人。”他说,当时年轻的他就相信,中国是能让人创造未来的地方。

2000年,他大学毕业的时候,亚洲金融风暴在东南亚国家的影响还未消退,刚出校门的他一直找不到工作。在偶然的机缘下,他看到一则报刊广告,聘请可以外派去中国的应届毕业生,于是,他马上去申请,并成功通过用人单位的考核,“当他们知道了我(对中国)的渴望,还有我为此做好的一切准备,他们很快就录取了我,派我来了(中国)。”

Paul Lin在深圳的第一个办公地点,是一个有2000多名工人的大工厂,他的具体职位是中英文翻译,帮助海外客户下单,跟进生产的细节,协调不同的订单。

在他决定申请这份工作之前,他的大学同学和朋友们,都不太理解他为什么选择去中国发展。“当时我的同学普遍流行去新加坡工作,按照当时马来西亚货币的汇率,他们在新加坡的月薪基本上都能达到2000到3000新加坡元,相当于10000到15000元人民币,比我当时的薪水高出一大截。”

但是,他看到了中国的发展潜力,他是这样回答同学们的关切:“你从来没有去过,你永远不会知道,你应该亲身去感受一下中国的发展氛围。这里的城市马路上,有那么多人,那么多自行车,大家都向着自己的方向飞奔。跟本地人交谈的时候,他们会展露出对海外的好奇和友善的态度,愿意接纳你,跟你交朋友。”

“现在回过头来看,我认为我在生命中的关键时刻,作出正确的决定,”他在镜头前笑着说道。

2 亲历过去20年来制造业的更新变化
“改进产品和跨界结合”才能在竞争中生存

在工作中,为了获得更多订单,Paul Lin带着海外客户走访了许多批发市场和工厂。他发现无论想要找什么样千奇百怪的商品,在广东都可以找得到。“这是一个非常厉害的优点,你可以找到几乎所有商品最直接的源头。这些沟通良好、质量优秀、注重信誉的制造厂商,永不停歇地为全世界提供产品。”

Paul Lin也遇到过不少挑战,比如本土的沟通方式和文化冲击,“学习这里的人如何沟通生意,如何聚会喝酒,如何抓住商机,要同时兼顾朋友交情和处理问题两方面的需求,我总是面

临着这些困惑和挑战。”

最大的挑战来自于大环境的变化。近年来,在大湾区从事制造业20多年的他感受到了劳动密集型产业正在向高科技劳动产业转移。

“我观察到,中国刚刚加入世贸组织的时候,向全世界开放市场,一大批工厂靠着代工生产也能活得很滋润,不需要对产品做什么研究和改进,工厂甚至完全不需要考虑这些问题,以我们厂为例,通过海外客户的口口相传,连续15年的订单和业绩都在高速飙升。但是现在,劳动力和租金成本如此之高,还有种种现象的改变,商业环境总体发生了很大的变化,客户们转去越南、柬埔寨或缅甸购买鞋履。现在电商也是一个大趋势,如果你不参与,肯定会被踢出局,我们肯定要跟随大的趋势,适应大的环境。”

为了把流失的客户吸引回来,Paul Lin认为,必须要研究和改进产品,除此之外别无选择。“如果不在常规产品上做出刺激客户购买欲望的改进版本,在原有的基础上做跨界,跟其他行业做一定的结合,很有可能

要消亡的。”

Paul Lin示意镜头转向身后的展架,“以我们售卖的鞋履为例,把时尚跟健康产业做了结合,试图把解剖学、人体工学和医学的理论融入鞋履设计之中,让产品不仅有外观的美丽,还符合健康的生活方式,希望人们通过穿我们的鞋履,变得更健康,缓解因为穿鞋导致的膝盖、小腿和后背疼痛,这就是我们为了在新的市场竞争中生存下去,对产品做的改进和跨界。我们目前也在开发一个App,想要把AI的元素也结合进来,穿着我们的鞋履走路,会给你一些健康的数据和提醒。”

在大湾区的工作经历给予他的体会是,一定要从过往的思维模式中分离出来,以在这个瞬息万变的商业环境中生存下去,不要恐惧成为行业的游戏规则改变者,随时随地敞开心胸,倾听外界的声音,然后以此为根据去作决定。

“大湾区是一个非常开放的地方,如果你计划来这里发展,我的建议是瞪大你的眼睛(去观察),拥抱本土文化,然后你会会有很多惊喜的发现。”



▼Paul Lin与师傅在商量制鞋的一些技术问题。