

天下瑞安人

主办:中共瑞安市委宣传部 承办:瑞安日报社 协办:中国农业银行瑞安市支行

把藏民的信任转赠给客户

——记西藏那曲金草堂滋补品有限公司总经理郑振翔

记者 金锦潘

距成都杜甫草堂不远,他给自己的公司取名为金草堂。顾名思义,他经营天下最贵的草——虫草,价格堪比黄金。

他叫郑振翔,14岁开始出门打工,做过灯具,搞过物流,卖过皮包,寻找过胡黄莲,最终在西藏那曲挖掘到第一根虫草,从此喜欢并经营这生长在海拔3500米以上的天然药材。

郑振翔抓了一把那曲虫草,冲进烧开水说:喝茶,蛮清香的。而说起14岁开始出门闯荡创业,郑振翔却有着少女般的羞赧,他不善于表达。

一笔昂贵的学费

1979年12月,郑振翔出生于阁巷三村。他从小特别顽皮,小学毕业就辍学了,14岁跟着也不过20出头的哥哥去四川宜宾经营灯具。吃在店里,睡在仓库,在14岁的少年看来,并不觉得辛苦,却是满眼的好奇、有趣,而同龄的孩子正端坐在课堂里,念着书。

他的课堂就是社会,并过早地接触了生存的艰辛。因为3年后,灯具店就因经营不善关闭了。那时,郑振翔身体都还没长好,不过1.5米个头的少年,背上一个大旅行包,夹杂在南来北往的打工人群中间,活像一个小流浪汉。

读不好书,灯具店又经营不善,父母考虑让他学一门生存的手艺,由此,他去了上海学习美发技艺。但郑振翔不喜欢做一名理发师,瞒着父母悄悄

逃到了成都,经一位老乡介绍,加盟一家托运部。老板姓黄,说出5万元本金,给20%的股份。郑振翔向家里要了5万元钱,开始卖力地做生意。但托运部本就经营不善,老板又是甩手掌柜,一年下来,郑振翔忙里忙外不仅没有赚到一分钱,还另垫进去近5万元费用。他感到托运部前途暗淡,打算退出股份。老板却没有钱给他,结算后打一张欠条,却故意把玖万陆仟元写成玖仟陆佰元。小学文化的郑振翔竟不认识大写的数字。不久,同乡发现欠条的猫腻时,老板却已回了义乌老家。

这笔钱至今也没有要回来。郑振翔深有感触地说:没有读好书,在社会这所大学,付出的学费更加昂贵。

郑振翔名片: 四川省瑞安商会常务副会长, 西藏那曲金草堂滋补品有限公司总经理。

胡黄莲苦中有甜

第一次尝试创业却交了一大笔学费,令郑振翔在家思过了一年。2004年,他已25岁,到了成家立业的年龄,却还没有找到生存之道。这时,听说广州的皮包走俏,他筹措了60万元资金,孤注一掷,成为埃索皮包四川总代理,总部设在成都的繁华地带。两年下来,因欠缺经验,已亏损折半。

好像又走进了一条死胡同,再做下去,有全军覆没之虞。

2006年的一天,成都一位医药公司的朋友告诉郑振翔,中药胡黄莲眼下奇缺,若能在西藏找到胡黄莲,或能赚一笔。就像找到一根救命的稻草,郑振翔立马奔赴西藏。然而,在这人地生疏的高原,他并没有找到胡黄莲,只是听说尼泊尔有。

郑振翔在中尼边境的樟木住了两个月,一直找到尼泊尔首都加德满都,却依然没有找到胡黄莲的踪影。就在他失望而归时,一位平阳

的老乡告诉他,日喀则的回族人家里有胡黄莲,他才喜出望外地在日喀则收购到4吨胡黄莲。怕途中有什么闪失,他押车四天四夜,交到成都某医药公司。这一回,他实实在在赚了一笔。

西藏的胡黄莲,好像为郑振翔打开了生财之道,而更重要的是他对西藏和药材产生了浓厚的兴趣。他第二次去西藏时,已经深入了解藏民的农忙季节,5月挖胡黄莲、6月挖贝母、7月挖虫草。刚巧,一位中石化公司的朋友知道他去西藏,问能否带点虫草。郑振翔开始在西藏打听虫草价格,每公斤6万至16万元不等,他选了一种中档的样品寄给朋友。朋友说,差不多的虫草从知名的中药店购买每公斤要36万元。郑振翔大吃一惊,虫草的差价竟比胡黄莲更大。

2006年年底,郑振翔的埃索皮包关了门,从胡黄莲和虫草赚到的钱补上了皮包的亏损,他计划专心致志做西藏的药材生意。

事业与幸福齐飞

从此,郑振翔每个月都从成都飞往西藏。

2007年春节刚过,他先在拉萨拜一位多年经营虫草的林总为师,学习鉴别虫草的品质和价格。这年7月,正值西藏挖虫草的季节,为见识真正生长的虫草,他找到那曲地区的索雄乡,跟上藏民一起去挖虫草,一起住帐篷。在那曲高海拔的雪山上,行走都很艰难,胸闷得紧,整整一天,郑振翔好不容易挖到一根虫草,而长年生活在那里的藏民,也不过挖到十多根,难怪虫草比黄金还贵了。

虫草生长在海拔3500米以上的高原,冬天为虫深埋雪山,夏天雪消生长为草。郑振翔说,海拔越高积雪越深,虫草越大,尾巴短,虫体颜色呈金丝黄的品质最好。

郑振翔虽然没读过什么书,却结交了很多朋友。从西藏回来,他分别向朋友咨询有没有需要虫草的,他给自己定了一个原则,先发货,再付款,保质保量,不满意的退货。就凭这条诚信原则,

2007年他就销售了1000万元虫草,至今年销售额已达5000多万元,并积累了400多位客户。

虽然西藏的虫草在7月挖掘,但藏民依然遵循传统的交易规则,每个月拿出一部分来卖,一手交货一手交钱。因此,郑振翔每个月都要飞到西藏,深入到藏民家中收购。刚刚过去的8月旺季,他就在成都与西藏之间往返了6次。

郑振翔说,这几年不断地跑西藏,不知不觉喜欢上了这个离天最近的地方,喜欢上了热情、纯朴的藏民。开始时,没有足够的周转资金收购虫草,许多熟悉的藏民叫他先拿货,等卖了再给钱。这份让郑振翔感动的信任,他同样转赠给了客户。

郑振翔深知自己没有读好书,唯有加倍地努力。在成都中药材市场金草堂公司,郑振翔的妻子帮着包装、发货。提起丈夫,她说:别看他一年在西藏进进出出十几次,好像西藏比老婆还亲,但那些都是工作。他是一个有责任心的人,一直努力在成都创一份事业,这才是女人需要的幸福。



2013(第十届)全国百强县市汽车巡展
THE TENTH NATIONAL TOP ONE HUNDRED COUNTIES AUTO SHOW

瑞安站



微信扫描二维码,关注“百强巡展系列活动”有礼送

家车展
适合买车的车展!

11月2日-3日
体育中心广场

百强巡展十周年主题活动:

- ★现场购车享厂商特价
 - ★现场购车抽iPhone5
 - ★BQ好友集结令
 - ★“文明交通”公益签名
 - ★“码到成功”车友微信看巡展
- (详见现场公告及百强巡展官网,活动最终解释权归百强巡展组委会所有)



专属优惠: 现场购车享厂商特价
购车抽奖: iPhone5等大奖幸运拿

参展企业:

江铃汽车、北京汽车、北京现代、北汽威旺、长安福特、长安铃木、长安马自达、长安汽车、长安商用车、长城汽车、东风本田、东风标致、东风风神、东风柳汽、东风日产、东风雪铁龙、东风悦达·起亚、东南汽车、东南三菱、广汽丰田、广汽吉奥、海马汽车、华泰汽车、黄海汽车、吉利汽车、江淮汽车、力帆汽车、猎豹汽车、陆风汽车、奇瑞汽车、上海大众、上海大众斯柯达、上海汽车、上海通用别克、上海通用雪佛兰、上汽大通、沃尔沃汽车中国、一汽奥迪、一汽-大众、一汽马自达、中国一汽

主办单位:

中国汽车报社
中国汽车新闻工作者协会

全程独家协办:

江铃汽车股份有限公司
联合主办: 搜狐汽车

承办单位:

中国汽车报社市场信息咨询中心
北京东方艾狄尔会展有限公司
瑞安大洋广告公司

巡展组委会: 15718881851