

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

携150家眼镜加盟店进军新三板

访瑞安郑州商会会长杨圣呼

记者 金锦潘

他卖眼镜起家,曾穷得买不起一面镜子,却坚守南阳一隅,成就创业先锋。

他转型“高温镀膜”,血本无归,却挺进省城,扎根郑州20年,根深叶茂,步步为营,推陈出新,计划打造150家眼镜连锁加盟店,欲上市新三板。

他就是瑞安郑州商会会长杨圣呼,如今年过半百,仍在转型与创新路上奋勇前行。日前,在高挂着“崇儒、尚德、诚信、共赢”会旨的瑞安郑州商会,记者采访了他。



立足南阳,卖眼镜起步

1965年6月,杨圣呼出生于江溪新渡桥村(现仙降街道)。自小家贫,上初三时,母亲因病亡故,更是雪上加霜。作为家中长子,他也没心思读书了。1981年高中毕业不久,为谋生计,他跟随当时的未婚妻到陕西宝鸡市学理发,同时还买卖手表。一个偶然的的机会,他跟一位叫彭庆国的老师卖眼镜,也就是做学徒,摸出了点门道,打算自己开一家眼镜店。

“那时只有几千元资金,大城市不敢去,想方设法寻找比较偏僻的县城。”杨圣呼回顾创业之初时说,首先考虑的是生存问题,要是赔了本就可能永远翻不了身。

其时,他听朋友介绍,河南平顶山新开了很多煤矿,经济活力好,是一个新兴的城市,开眼镜店

的前景光明。杨圣呼赶紧跑去一看,却早有人捷足先登,已开出好几家眼镜店。他自知实力单薄,也不敢竞争,继续寻访到河南南阳,看到这里竞争压力比较小,决定试一试。他在南阳人民路的一家旅馆包了个房间,把眼镜架子钉在墙壁上,拉起一条绳子,就算是开起店铺了。但怎么让顾客知道呢?杨圣呼想了一个点子,就是买来一张红纸,操起毛笔,上书:“验光配镜立等可取”几个大字,张贴在电影院门口的广告栏里,每天晚上都悄悄去刷贴。

第二天顾客上门,杨圣呼已穷得连买一面镜子让顾客戴上眼镜看一看自己模样的钱也没有,无奈之下把老婆的手表卖了50元钱,才买来一面镜子。虽然“验光”十分简陋,但因“立等可

取”,竟也顾客盈门。

如此做了一年,杨圣呼掘到了第一桶金。当别人还在摆着地摊,他已在街头开起了“视力眼镜店”。到1986年,他能在河南电视台做起每周两次的广告,并投资7万元从日本引进电脑验光测试仪,店规模和档次都上了一个新的台阶。

但杨圣呼深知创业不易,每赴苏州丹阳和上海等地进货,都是晚上坐火车来回,不舍得在外住宾馆过夜,像许多勤劳刻苦的创业者一样。到了1987年,距杨圣呼偷偷在电影院门口张贴广告不过两年多时间,他已分别在南阳和许昌开出眼镜分店,年营业额200多万元,并成立了大华眼镜有限公司。

经在南阳历练了10年。很快,他就在河南的省城郑州扎下了根。1996年,他注册的“明视达”被评为河南省著名商标后,相继开出了13家自营店,并以加盟连锁的方式向全国发展,短短几年时间,河南省内的“明视达”发展到100家,全国有200多家眼镜店加盟到他的名下。

这一切靠的是“质量、信誉和售后服务”。杨圣呼说,他们与河南省人民医院合作,多方引进视光人才,以确保配镜质量。目前,他们拥有20多人的中、高级验光师,所有配镜一律免费换修,做到“无忧销售”,让顾客“无忧消费”。

推陈出新,进军新三板

俗话说,创业难,守业更难。虽然在眼镜行业摸索出了成功之道,但杨圣呼感到传统的生意越来越难做。

他开始寻找尝试转型之路。

1999年,他听一位老乡说在陕北靖边开发油田,一口井每天出几十吨油,转眼就是几万现钞。杨圣呼不禁心动,觉得这个行业效率高,立竿就能见影。他跑去考察,开始买下1平方公里土地,打下去却没有油;再买5平方公里,接连打了两口井,一天不过出几吨油,还不够费用。

几百万元打油井打了水漂,让杨圣呼觉得转型转到一个不熟悉的行业,不如在原有的传统行业上创新。他开始入读清华大学的创业转型与创新总裁班,由此得到启发,想方设法在传统的行业推陈出新。

基础是现成的,他原本

就拥有200多家的连锁加盟店,但由于缺乏完善的管理,只是名义上的加盟。虽然成立了“明视达”全国联盟部,还是不断被侵权,几年来打了20多个维权官司,以至于穷于应付。

经过清华大学创业转型与创新总裁班的培训,杨圣呼终于认准了方向,理清了发展思路,不仅在互联网上推出了专卖店,他称之为“线上线下统一做”,还加强对顾客服务,成立了弱视近视康复中心。尤其重要的是,他认识到了品牌加盟店的巨大潜力,打算加以整顿完善管理,率先在河南省推广落实150家(每县1家)加盟店,并捆绑成一个整体,以资本运作的方式,向新三板上市发展。

“将150家加盟店打造成一体,年营业额将近10亿元。”杨圣呼说,目前这项大工程正在紧锣密鼓实施中。

众筹项目,为公益谋划

2014年12月,经过两年多的筹备,瑞安郑州商会宣告成立,杨圣呼众望所归被推为首任会长。

立足郑州20年,杨圣呼已在此深深扎根。除了眼镜本行业,他还涉足酒业和房地产业。当年200万元投资的商铺,不仅涨价十几倍,仅每年的租金收益就有180万元。如今他已积累了相当的投资经验。他作为商会的领头人,他计划为商会准备做公益事业众筹3000万元,签约20年,投资1万平方米的商场。据说预计一年租金收入达800万元,5年收回成本。

但是,众所周知,马云的电商正以惊人的速度占领市场,让商铺变得岌岌可危。商铺疯狂一劳永逸的时代或将一去不返。杨圣呼因此思索着说,所以传统行业必须创新才有出路。

“崇儒、尚德、诚信、共赢”,在郑州市航海中路一处临时租赁的商会会所里,上面挂着这八个大会旨。年过半百的杨圣呼会长依然走在创新的路上,他聊起在河南30年的奋斗历程时总结说:“一路风风雨雨走来,有成功的经验,也有失误的投资,这就是创业,并为此自豪。而未来属于奋斗不息的创新者。”

挺进郑州,创200加盟店

又经过多年的苦心经营,1993年,杨圣呼在南阳的眼镜店规模节节攀升。当时,眼镜大都采用玻璃镜片,为了美观,时兴给镜片高温镀一层膜。杨圣呼因此看好“高温镀膜”的市场前景,投资400万元,与一位台湾人合资在南阳开发区征地35亩,组建明视达眼镜有限公司,专门生产当时比较高科技的“高温镀膜”,当年产值就做到2000多万元。这一年,杨圣呼不过28岁,被评为南阳市10大杰出青年之一。

不料,市场风云突变,眼镜镜片大都转为树脂镜片,高温镀膜一下子失去了市场,他的企业转眼间濒

临破产。

痛定思痛,杨圣呼觉得他的这个转型没有转好,在生产上欠缺经验,自己的特长还是在商业领域:历经多年从无到有及至逐步扩张,自己在眼镜经营方面积累了丰富经验,应扬长避短,重拾信心。值此生产上的失误,却促成了他转战省会城市的良机。

1994年6月,杨圣呼在郑州市著名的二七广场步行街开出了第一家眼镜店,注册为郑州市明视达眼镜有限公司。回首10年前,他还不敢在郑州立足,但士别三日尚且当刮目相看,何况他已

广告牌招租公告

[RACQJ201501036]

一、招租标的:

瑞安市火车站出口隔离围栏上的13个灯箱式广告牌租赁权,画面框架为2.5m×1.8m,双面。

竞价起始价:10万元/年。竞价保证金2万元。

租赁期限:2015年11月1日至2018年10月31日。共三年。

二、交易方式:

(1)两位或两位以上报名者,以竞价方式。

(2)只有一位报名者可按竞价起始价协议出租。

三、报名时间:即日起至2015年9月24日下午4时止(节假日除外)。

四、报名地点:瑞安市商贸产权交易服务有限公司(沿江东路209号二楼业务科205室)。

五、竞价地点:瑞安市公共资源交易中心(滨江大道满庭芳大楼三楼)。

六、竞价时间:2015年9月25日下午3时整。

七、保证金交纳账户:瑞安市公共资源交易中心

开户行:浙商银行温州瑞安支行

账号:3330020110120100031028

开户行:宁波银行温州瑞安支行

账号:76050122000007469

八、联系电话:65903918 65903978

九、网址:www.raztb.com

十、办理报名手续事项:

有意竞价者,竞价人须缴纳竞价保证金,保证金以报名截止时间之前到达瑞安市公共资源交易中心账户为准,保证金不可他人代缴。竞价人凭银行出具的有效凭证到市公共资源交易中心结算窗口换取保证金缴纳收据后,携带营业执照副本原件、公章、法定代表人身份证明(委托他人代理报名、竞价凭委托书和代理人身份证原件),到瑞安市商贸产权交易服务有限公司办理报名手续。

瑞安市公共资源交易中心

瑞安市商贸产权交易服务有限公司

瑞安市火车站前管理经营服务有限公司

2015年9月18日

杨圣呼名片:

郑州市明视达眼镜有限公司董事长,郑州市布根地酒业有限公司董事长,河南金欧实业有限公司董事长,河南南阳大华眼镜有限公司董事长,瑞安郑州商会会长,河南省客家协会常务副会长,郑州温州商会副会长,南阳市政协委员,南阳市卧龙区商会副会长。