

从跑订单到做服装,从房地产业到大健康

潘亮:四个十年,四次完美转身

记者 黄国夫

十年,对一个人来说太漫长,又太短暂。

阜阳浙江商会会长潘亮的商海历程,被分成了四个清晰的十年,从全国跑订单到办厂做服装,转战房地产业,最终锁定“大健康”,十年一台阶,十年一进步,当初懵懂的少年,如今已成长为商界的领军人物。

第一个十年:
像尘埃一样满天飞

潘亮是塘下上潘人,从小聪明勤奋好学,16岁高中毕业后,顺从父亲的安排,跟随瑞安的名中医张祝堃先生学医。

然而此时的温州,早已掀起了创业的高潮,外出打拼成为了当时年轻人的梦想。也许是年轻气盛,也许是骨子里不甘于平凡,学医两年后,潘亮不顾家人的反对,决定弃医从商。

1985年的一天,年仅19岁的潘亮背上满满一袋袜子、松紧带、标准件、螺钉等样品,踏上了北上的列车。“当时我是和朋友一起出去的,大家都很年轻,什么都不懂,就凭着一股子闯劲,懵懵懂懂就‘行走江湖’了。”潘亮笑着说。

而这一走,就再也没有停下来。从上海到湖南、从湖南到贵州、从贵州到四川、到东北、再到内蒙古,潘亮就像空气里的尘埃一样,绕着中国满天飞,到各地拿订单。

“一路走来,其中的艰辛可想而知,现在想起来都佩服当时的自己。”潘亮说,当时的交通不发达,到一个地方有时要坐上几天几夜的长途车,由于车辆少人流多,车上经常人挤人,只能一路站着,站着休息站着睡觉,能躺在座位底下休息都是一种奢侈。

潘亮清楚地记得,有一次他们来到东北的白山镇时,天空正飘着鹅毛大雪,由

于没有经验,睡觉时忘了给炕炉加柴火,睡觉时冻得缩在了角落。第二天,他还要在半小时内赶到两公里外的车站搭车。皑皑的白雪没过他的膝盖,头发眉毛都变成了白色,他的全身却冒着汗。等赶到车上时,旅行包已被雪冻硬,带子全断了。

因为从小就能吃苦耐劳,挫折可以克服,但经验的不足,成为他最大的考验。

“当时我们什么都不懂,只能摸着石头过河,在失败中找经验。”潘亮说,刚开始的时候,他们每到一处,就直奔当地的供销社,给对方展示产品,问他们需不需要订货,如果对方没有意愿,便马不停蹄地赶往下一个城市,整个过程都是“蜻蜓点水”式的,不但辛苦,而且成效不大。

后来,潘亮总结经验,让自己“沉”下来。“后来我们到一个地方就找供销社的负责人,跟他们慢慢磨,让他感受到我们的诚意。”

找到规律后,潘亮的订单大增。到1986年,他已赚到了5万元,年纪轻轻就成为了“万元户”。此后的十年,潘亮围绕东北区域,慢慢挖掘自己的“金矿”。

“像我这一辈出去打拼的温州人,相信都有这样的经历,吃苦耐劳、不断前进,这就是我们说的‘温州精神’。”潘亮说。



Rui bao 66886688
塘下人速写

第二个十年:锁定西南服装市场

上世纪九十年代,场桥羊毛衫市场兴起,成为浙江一带有名的羊毛衫供应场地。潘亮看到了其中的商机,于1991年办起了小针织厂,生产小针织品。这时,他也由原来跑订单的“业务员”,变身小老板。

企业办起来了,就要把产品销售出去,需要大批地走量,需要一个大市场作为支撑。潘亮把目光锁定在四川。

“看中四川主要是觉得这个

市场没有完全开发,并且以四川为中心,可以辐射到整个西南地区。”潘亮说。

1995年,潘亮在成都的荷花池批发市场租用了两个摊位,开始自己的第二个十年。

“在成都的事业发展得相当顺利,到1998年的时候,我们的产品就进入了成都的各大商场,拥有自己的专柜。”潘亮说。

作为一个眼光敏锐的商人,潘亮并没有被眼前的胜利冲昏

头脑。此时,他发现要在服饰行业做大做强,必须创立自己的品牌。

2000年,潘亮在上海成立潘派服饰有限公司,在广东做代加工,以四川为主要销售场地,“因为四川人比较休闲,所以我们主要生产牛仔褲。”

由于严把质量关、设计新颖,潘派牛仔褲很快在四川地区走俏。最多的时候,其加盟店达六七十家。

第三个十年:建设阜阳新面貌

2005年一天,一位朋友准备在安徽阜阳打造一条商业街,但在筹建过程中碰到了难题,项目一直没有落地。他找到潘亮帮忙“号号脉”。潘亮跟随这位朋友来到了阜阳,并在朋友的提议下参了股,在阜阳落了地。

此时,中国的房地产业开始慢慢发展起来。来到阜阳后的潘亮成立了安徽海容置业有限公司,专注房地产开发。

在阜阳的十年间,潘亮开发了临泉温州商贸城、海容·时代广场、法姬娜现代城、中岳文化博览城、海容·东城名苑、阜阳浙商大厦等多个房地产项目,建筑面积达到100多万平方米,为阜阳的现代化城市建设作出了贡献。其本人也担任了阜阳政协常委、阜

阳工商联副主席。

2006年,潘亮被推选为阜阳浙江商会会长。“火车跑得快,全靠车头带”,阜阳浙江商会作为浙商在阜阳的“娘家人”,潘亮在团结和帮助在阜浙商的同时,积极和当地政府沟通,在两者之间发挥着桥梁作用。

潘亮说,在外的浙江商人好比一粒粒沙子,如果没有一个组织将他们聚拢在一起,他们各自为政,永远都是沙子,力量微乎其微。而商会就像是胶水,将每一粒沙子黏合在一起,这些沙子就可以变成石头,形成一个强大的力量。

经过十年的发展,原先只有几十家会员企业的阜阳浙江商会,会员增至600多家,会员主要

涉足房地产、汽贸物流、工业制造、汽车及摩托车销售、农机电料、服务业等行业,仅仅去年,浙江商人在阜阳的投资就达到130多亿元,成为了在阜的最大投资群体。

在阜阳市阜王路与一道河路交汇处,有一幢109米高建筑,这是由阜阳浙江商会、安徽海容投资集团投资建成的集商务办公、国际商务公寓、浙商国际会所、会议会展、全国连锁酒店、高端休闲娱乐、国际品牌连锁为一体的浙商大厦,也是当地的标志性建筑。

“像我这样的在外商人,离开家乡,将青春留在另一块土地上,最终我们带走的其实很少,而我们留给这个城市的,是全新的面貌。”潘亮感慨地说。

这个十年:打造人类健康 4S店

随着阜阳浙江商会构架的完善,潘亮的脚步开始迈出阜阳,踏入北京。其目光也从原来的房地产行业,转到人类的大健康。他在北京成立超水健康产业有限公司,集健康产品销售、服务管理于一体,致力于打造“生命驿站”连锁健康服务品牌。

“‘生命驿站’就好像一个4S店。我们的汽车要定期保养,而我们的身体健康往往被自己忽略,等到大病了才后悔不已,我们的‘生命驿站’就是定期

给人检查,守护健康。”潘亮介绍,“生命驿站”依托全球独家代理的美国SSG LML(生命元素能量液)和SSG LGV(漂浮水疗系统),结合现代科学理疗技术,以SSG健康体验中心(馆)的服务体系为纽带,为消费者提供专业、高效、全面的健康修复理疗服务。

潘亮坦言,他将投资目光转向人的身体健康方面,离不开当初的学医经历。如今,生命驿站——中乐健康体验馆已在2015

年8月开业,在下一个十年里,他希望“生命驿站”能在全各地开花,让消费者们的身体越来越健康。

其实,在潘亮的心中还有第五个十年计划。他介绍,从小他就喜欢拳术和诗词歌赋,七岁就开始打拳,现在还是瑞安市南拳协会名誉会长,带了几十位学生,只是现在事情太多,无法投入更多的精力。也许等退休后,他将把精力放在自己的兴趣爱好上,做一名中国传统文化的传承人。



潘亮(左)