

陈钱飞

# 从修鞋匠到百家鞋店掌舵人

■记者 夏郑希 项颖

从修鞋匠到执掌百余家鞋店的掌舵人，陈钱飞在云南扎根奋斗的四十二年，是一部用实干刻写的创业史诗。自西南边陲起步，他摆过地摊、跑过货源，最终以区域总代理的方式，把所代理的品牌发展成为云南北最具影响力的知名鞋品牌，将事业拓展至云南八成以上的州市县。这段历程，不仅是瑞商“四千精神”的真实写照，也是一位普通瑞安人顺应时代、砥砺前行的生动缩影。

一路走来，凭借执着与智慧，陈钱飞在西南商海中稳步开拓，逐步建立起覆盖广泛的鞋业网络，让国民品牌意尔康深入云南千家万户。他的故事，始于微不足道的一针一线，成于不畏艰难的持久耕耘，在岁月中叠印出一幅个人奋斗与时代发展交融的生动图景。

## 年少踏征程

### 为还债闯云南，十年磨一剑练本领

1982年，农家盖房的7000元欠款，成了压在陈钱飞一家心头的重担，此时家中靠飞云江农场的些许农田维生，收入微薄，看着父母操劳的身影，13岁的陈钱飞攥紧了拳头，揣着木箱走上东山八十亩的各个角落，他吆喝着卖起了棒冰，这是他人生第一次创业，稚嫩的吆喝声，在街巷间开启了他的经商之路。

哥哥和姐姐先后跟着阿姨走出瑞安，远赴云南闯荡，陈钱飞再也按捺不住，既怀着对远方的好奇，更抱着“替家里减轻负担、早日还清欠款”的执念，执意要去云南闯一闯。

“那时候对云南一点概念都没有，只知道出门能赚钱，能还债。”带着这份简单的想法，1983年，陈钱飞踏上了远赴西南的路途，从昆明到景东，两天的车程，一路颠簸，眼前的陌生天地，既是未知的挑战，也是他心中的希望。

在云南景东，这个远道而来的瑞安少年，在当地人眼里不过是个孩子。为了站稳脚跟，他从最基础的修

鞋匠做起，街头摆摊，赶乡集修鞋，一把修鞋刀和一台修鞋机器、一个工具箱，指尖的厚茧，是他在云南的第一份成长印记。靠着修鞋攒下的微薄收入，他跟着阿姨远赴广西柳州进货，在景东支起了服装地摊，风里来雨里去，练就了一身跟人打交道、看市场行情的本领。

此后的十年，陈钱飞脚步踏遍滇、桂、浙三地，卖过烟、化妆品、废塑料，还曾辗转回到瑞安卖过水产、办过胶鞋厂。没有稳定的营生，没有现成的经验，每一步都走得磕磕绊绊，但他从未轻言放弃。瑞安人“走遍千山万水，想尽千方百计，说尽千言万语，吃尽千辛万苦”的“四千精神”，在他这十年的摸爬滚打中，刻进了骨子里。也正是这十年的底层历练，让他练就了敏锐的市场洞察力，更让他悟出一个道理：“在商海里，只有专业，才能站稳脚跟。”

## 结缘鞋行业

### 抓阉接盘闯新路，夫妻携手迎曙光

1993年，是陈钱飞创业路上的关键转折点。这一年，他与妻子订婚，也与鞋业结下了不解之缘。堂哥一句“卖鞋非常赚钱”让他动了心。他与4位伙伴合伙踏入鞋行业，可现实却给了他一记重拳：“两个股东有别的生意，两个是行业‘小白’，一年下来几乎颗粒无收。”

生意惨淡，拆伙却没人愿意，两难之际，年轻的陈钱飞咬牙提出：抓阉定输赢，谁抓到，谁就全盘接手。命运的红签，最终落在了他的手里。“接下盘子后，我就立马回瑞安借钱，心里没底，但认准了就不能回头。”让他终生难忘的是，瑞安一位挚友自己仅有7万元存款，二话不说借了他6万元，老丈人也鼎力相助，拿出10万元支持他，再加上堂哥和亲朋好友的帮扶，他前后一共筹得20多万元。这份来自家乡的信任与支持，成了他踏入鞋业的第一笔启动资金，也让他更加坚定，一定要

把这份生意做起来。

创业初期的艰难，远超想象。上世纪90年代，交通不便，陈钱飞靠着一辆租来的自行车，往返于温州的各个鞋厂选品，最远要骑四五十公里，三四个小时的车程，风雨无阻，车胎磨破了补，补好了再骑。夫妻俩分工明确，他在外跑货源、选款式，妻子守着店做销售、理账目，一个主外一个主内，撑起了这份小生意。

此时的温州鞋业，在全国市场早已闯出名气，中低端鞋品性价比高、贴合大众需求，陈钱飞凭着前十年历练出的市场眼光，总能精准选中爆款，常常货刚到就被抢购一空。

1994年，他的鞋生意就迎来第一个高峰，不仅还清了欠款，还攒下了一些资金。“那时候才明白，不是市场不好做，是自己要懂行，专业才能赚钱。”这份感悟，让他下定决心，一辈子深耕鞋业，再也不换赛道。



## 【人物名片】

陈钱飞，1969年出生于瑞安飞云江农场，现任昆明市浙江瑞安商会常务副会长、云南正企经贸有限公司董事长，系“意尔康”鞋类品牌云南地区总代理。凭借前瞻的市场眼光与稳健的经营策略，他逐步在云南建立起覆盖广泛的鞋业零售网络，成为云南鞋业零售行业中具有代表性的标杆人物。



扫一扫，看详情

## 品牌谋转型

### 敢投敢闯做代理，企业化运作筑版图

在鞋业市场摸爬滚打数年后，陈钱飞又遇到了新的难题：市场上的杂牌鞋越来越多，同质化严重，货品大同小异，应收款、欠债等问题接踵而至。“杂牌生意越做越辛苦，一眼望到头，看不到未来。”就在他迷茫之际，朋友的一句话点醒了他：“未来的趋势，一定是品牌专卖。”

1999年，陈钱飞毅然决定转型，他连夜奔赴温州，拿下了意尔康品牌云南总代理权。“可当时的意尔康，在云南毫无名气，甚至有人误以为是油漆的品牌，开拓市场的难度非常高。”面对早已布局云南的各大知名品牌，陈钱飞没有退缩，他每天开车三五百公里，进县入州找客户、谈加盟，足迹遍布云南的各个州市县，用诚意介绍产品，用品质打动对方，慢慢攒下了五六十家加盟店。

虽然加盟店生意较为红火，但

没有统一的管理和制度，发展步伐较为缓慢。经过一番深思熟虑，2003年，陈钱飞又做出了一个影响企业发展的重要决定——开启自营模式。

“加盟商服务管理意识差，品牌想要长久发展，只有亲力亲为发展直营，品牌才能行稳致远。”为了让意尔康被云南消费者熟知，2003年，他一咬牙斥资50万元在云南卫视投放广告，这在当时是一笔不小的投入，却让意尔康的名字，慢慢走进了云南的千家万户，从“无人知晓”到“家喻户晓”，品牌知名度一路攀升，很快就赢得了云南消费者的认可。

为了让门店管理更规范，2005年，陈钱飞成立正企经贸有限公司，正式从“生意人”转型为“企业主”，开启了企业化运作之路。他组建专业团队，先成立商品部、运

营部，又逐步搭建起综合、财务、工程、新媒体、会员、物流等完整的管理架构。因坚持“不把物流业务交给第三方”，他还组建了自己的物流团队，各类物流车一应俱全，哪怕运营成本更高，也能随时为门店送货，第一时间解决门店的难题，保障服务质量。

从加盟到自营，从夫妻小店到团队作战，陈钱飞的鞋业版图不断扩大：2015年前后迎来第一个发展高峰，云南意尔康专卖店直营和加盟店总数突破170家；2022年至2025年，迈入第二个发展高峰，直营体系持续深耕，拥有180家自营门店、13家加盟店，90%以上的自营率让品牌发展更具韧性。巅峰时期，近200家门店年营业额可达四五亿元，且始终保持健康的现金流，成为云南鞋业零售领域的标杆。

## 薪火永相传

### 守正创新谋发展，温商精神永传承

四十二载商海沉浮，当年那个远赴云南的瑞安少年，如今已是深耕云南鞋业的资深企业家。陈钱飞的正企经贸有限公司，如今拥有1000多名员工，门店覆盖云南80%以上的州市县，成为当地颇具规模的零售企业。岁月渐长，陈钱飞也开始逐渐将企业的接力棒，交到了儿子陈威兆的手中。

“时代变了，光靠吃苦不够了，更要靠思路、靠创新。”陈钱飞常对儿子说，从计划经济到市场经济，市场竞争早已卷到天花板，瑞安人有“胆大心细脸皮厚”的特质，要结合新时代的思维，紧跟市场变化。他鼓励下一代在坚守鞋业主业的基础上，探索多元发展，重点布局自媒体领域，借助新媒体力量赋能终端零售，让传统鞋业品牌在新时代焕发新活力。

对于父亲关于“多元发展”的期望，儿子陈威兆有着自己的理解与实践：“我理解的多元发展，是我

们必须从以前单一的街边店模式升级。现在卖鞋，不再是简单的进货、开店、摆卖。在店铺运营上，我们也不再只追求黄金地段，可以通过新媒体引流，或打造提供更多服务与体验的生活馆、集合店。同时，要让员工成为利益共同体，而不仅仅是雇佣关系。”陈威兆坦言，他与父亲的经营方式和性格会有所不同，但目标一致：首要的是把事情做好，盈利是自然的结果；其次，要让团队伙伴也能通过奋斗过上更好的生活，这是他重要的奋斗目标之一。

目前，陈威兆正着力推动公司的新媒体转型。他经过近一年的摸索，现已构建起清晰的结构：通过个人IP打造建立信任，通过店铺号进行店播和线下引流，再辅以营销号进行短平快推广。他强调，结构清晰后的坚持是关键，转化需要周期，目前虽未直接产生显著利益，但方向已然明确。

对于企业的未来，陈钱飞有着清晰的定位：“从无到有、从有到优、从优到特，未来首先是做强，再考虑做大。”他始终坚持精细化管理，注重团队培养，让1000多名员工在各自的岗位上相互学习、共同成长；他也曾涉足地产生意，却因“不专业”及时收手，这份清醒与克制，让企业始终坚守主业，稳健发展。他始终铭记瑞安人抱团发展的精神，“亲朋好友互相帮衬、互通信息、携手创业，这份温暖，是我一路走来最大的底气。”

从13岁瑞安街头卖棒冰，到云南百店掌舵人；从一无所有的修鞋匠，到带领千名员工的企业领头羊，陈钱飞的42年，是一场与时代同行的创业之旅，更是瑞商精神在云贵高原的生动实践。他带着温州人的韧劲与智慧，在云南的土地上扎根、发芽、开花、结果，用脚踏实地的努力，铸就了属于自己的鞋业版图。



陈钱飞和陈威兆