

季光旋

跨界逐梦弄潮儿 招商引资智“摆渡人”

■记者 杨微微/文 徐心星/图

乡情为桥，牵线重大项目

在2026年瑞商大会上，多个项目集中签约，其中瑞商回归代表、浙江吉云教育科技集团有限公司董事长、浙江云创蔚来科技集团有限公司董事长曾步辉，回瑞启动了瑞安云创归谷项目。该项目总投资约14亿元，定位数字经济总部园区，为青年提供创业平台。而该项目回归的背后，季光旋是重要的牵线搭桥人。

接、务实服务、专业研判，让企业家倍感温暖。短短一年多时间，这个总占地面积120亩、总投资体量可观的云创归谷项目顺利落地汀田，目前土地已成功摘牌，即将动工建设，预计2027年落成。

云创归谷项目的落地，源于一场巧妙的“牵线”。项目投资方曾步辉是云创、吉云两大集团董事长，瑞安汀田人，主营职业教育与产教融合园区，在浙江拥有7所高校、百万级线上学员、十余个成熟园区，实力雄厚，也是宁波商会会员企业。早年曾步辉便有回乡投资的意愿，却一直未能落地。

云创归谷并非传统产业园，而是集产业孵化、总部经济、人才集聚、商业配套于一体的复合型平台。项目分南北两块，南侧85亩规划10栋标准厂房，定向引进新材料、科技企业；北侧35亩打造定制化企业总部大楼，配套宿舍、商业街区，填补区域青年业态空白。

机缘巧合，季光旋与初中老师、现任瑞安市经信局局长林晓东重逢叙旧时，便提起曾步辉欲回乡投资之事。一边是实力强劲的知名瑞籍企业家，一边是求贤若渴的家乡政府，季光旋主动当起“媒人”。如何让两者腾出时间碰面？季光旋尝试了多次，最终趁一个午休时间，让双方初次对接；随后，借着宁波商会年会的机会，他组织了多家在甬企业，邀请瑞安相关部门领导，在商会办公室发起“风筝”招商恳谈会，寓意“飞得再高，手中的那根线始终系在家乡”。

“瑞安不缺企业，但缺适合年轻人聚集、创业、成长的平台。”季光旋说，项目依托集团教育资源，可批量输送高素质技术人才，为瑞安鞋业、箱包、汽摩配等传统产业升级提供支撑。未来，这里不仅是瑞商回归的“承载地”，更是青年创业的“梦工厂”、新兴产业的“孵化器”。

作为项目落地的推动者之一，季光旋主动扛起后续招商重任，计划面向全国引进优质科创型、成长型企业，以“大项目带动小集群”，形成引进一个、带来一批、辐射一片的效应。

“今后回家的频次会高很多，也算是我自己事业的一次‘走归’。”季光旋说，云创归谷项目刚刚启动，他也在协助推进招商工作，向优质项目广发橄榄枝。

此后，瑞安市领导多次带队考察，高效对

在前不久举行的2026年瑞商大会上，20位来自海内外、从事不同行业的瑞商，接过了“瑞安招商引资大使”水晶杯，正式履新瑞安招商引资大使职责，成为链接全球资源、助力家乡发展的“智囊团”与“连心桥”。

宁波市瑞安商会执行会长兼秘书长季光旋，就是20位招商大使之一。作为土生土长的瑞安人，季光旋在宁波打拼十余年，从家乡传统制造业跨界到品牌运营，从零基础起步到打造“黄飞鸿”品牌理疗馆并发展全国约3000家授权店。作为宁波市瑞安商会一员，他用心运作商会，为会员企业推出“私董会”，凝聚起在甬瑞商的向心力，把商会打造成宁波热门“打卡”商会，成功出圈。

此次，季光旋以招商大使的身份“走归”参加2026年瑞商大会，既是带着已落地的项目履行招商引资大使职责，也是他个人事业的一次“回归”。



【人物名片】

季光旋，1983年出生，瑞安陶山人，宁波市瑞安商会执行会长兼秘书长、瑞安招商引资大使、浙江柏尚品牌运营管理有限公司董事长。



扫一扫，看详情

弃厂闯甬，从零深耕民族品牌

1983年出生的季光旋，早年在瑞安开办鞋厂，也算小有成就，在家门口干事业，既能照顾家庭，又能安心创业，本可以安稳地待在瑞安生活，但当时因一些客观因素的困扰，让他对继续办厂有些动摇。2015年，在宁波创业的朋友邀请他去“试试”互联网这个新行业，问他是否愿意一起去宁波闯闯。带着对新领域的挑战欲和对新行业的好奇心，不愿安于现状的季光旋有点心动。他多次前往宁波考察后，怀揣着对新赛道的憧憬，毅然背起行囊奔赴宁波，投身互联网与品牌运营领域。

时，我跟合伙人两人每天的任务就是蹲守黄飞鸿的孙子，希望能跟他达成合作。”季光旋说，两人从一开始住酒店蹲守，到后来搬到小旅馆里继续等待。功夫不负有心人，大半年时间过去，他们终于拿到了“黄飞鸿”品牌授权。信心满满的两人转念一想：“万一我们做大做强了，不能出现像王老吉和加多宝那样的事故，得谈全面合作。”谈！又是大半年过去，季光旋与合伙人顺利拿到了“黄飞鸿”品牌更全面、更深度的合作。

完全是从零开始的挑战。刚起步时，面对专业术语、企划方案、知识产权规则等，他几乎一窍不通。“听不懂就记下来，回去查百度，我跟着百度学习了一年，而那些比我更专业的员工，也是我学习路上最好的老师。”凭着这股韧劲，他从“门外汉”成长为行业内行人。在第一次产品招商大会上，面对200多人，从未有过舞台演讲经验的季光旋，在台上对着PPT脱稿讲了两个多小时。

投入新领域，零基础的季光旋是一个行动派，说干就干、边干边学。一次偶然机会，季光旋与合伙人在广州寻找品牌合作时，遇到了黄飞鸿先生的孙子——也就是大家熟知的电影《黄飞鸿》中真实人物的后代。深知民族品牌价值和“黄飞鸿”大IP的他，前后耗时半年，以诚意打动对方，拿下品牌授权并达成合作，正式开启“黄飞鸿”品牌运营之路。

“当时宁波公司已经成立，为了方便运营推广‘黄飞鸿’品牌，我们又在广州成立公司，将宁波公司作为总部运营。”季光旋带领企划团队，在宁波的公司开始各种“头脑风暴”构思方案，这对季光旋来说是极大的挑战。

如今，他的公司运营“黄飞鸿”品牌，以大健康为核心，主打理疗产品与全国连锁理疗馆，授权门店约3000家，稳健布局全国市场。坚守底线、拒绝暴利诱惑，让他在行业内站稳脚跟，也为后续链接资源、服务家乡打下坚实基础。

“原来在老家办厂，接触到的工人或者生意伙伴，大家讲话直白一些，品牌运营不同，有很多专业名词，我发现员工们讨论的一些名词我听不懂，可我又不能露怯，就一个劲点头，赶紧记下来回去查百度补课。”季光旋说，自己从制造业到品牌运营，

“心有多大，舞台就有多大，我很喜欢这一句话。面对‘黄飞鸿’这个大IP，我对他有更大的梦想，希望能做一个‘黄飞鸿武馆’，把国学与武术结合起来，推广到全国。”季光旋的目标已定，行动却不着急，他认为蛰伏等待一个好的时机更为重要，因为眼下他还有另一重身份和工作在进行。



情系桑梓，把商会办成“温馨家园”

全国各地的瑞安商会是众多在外瑞安人的“娘家”，不仅是经济协作平台，更是文化认同、社会参与的重要载体，商会也成为瑞安人走遍天下的纽带。宁波市瑞安商会拥有会员企业200多家，覆盖眼镜、餐饮连锁、物流、制造、教育等多个领域，成为在甬瑞商联络乡情、资源共享、合作共赢的重要平台。

多数是中小微企业以及个体户。很多会员企业还没有建立互联网思维，依然在用传统方式经商卖货，跟不上时代了。当下企业经营压力增大，这就更需要有人帮忙“引路”。季光旋说，“私董会”每期参会者控制在20人以内，且必须是企业的一把手或决策人。商会还邀请了专业背景深厚、担任过多个班级CEO教练的企业专家来主持“私董会”，每期选出一位“案主”，细细解读，内容涵盖企业经营管理的方方面面。

2023年，季光旋接手打理宁波市瑞安商会，彻底将商会的作用盘活，全面改革运作模式，打造商会“私董会”品牌活动，不定期举行主题交流、分享，还获评浙江省工商联“两个健康”最佳实践案例，被《宁波日报》等主流媒体报道。

“商会存在的意义，不只是做生意的平台，更是传承瑞商精神、凝聚家乡情怀的桥梁。”季光旋说，这几年商会活动丰富，比如在甬举办“瑞安小吃一条街”活动，把家乡美食带到宁波，邀请瑞商家属一起参加，包括在宁波生活、上学的瑞商二代们，让他们对家乡更有归属感。

“私董会”是宁波市瑞安商会在2023年秋季推出的一个服务会员的高质量聚智赋能平台，一般每月举办一期，参会人员期期爆满，成了瑞安商会的“招牌产品”。季光旋介绍引入“私董会”的初衷，就是以“智慧众筹”方式，通过深度解剖案例，帮助会员打开思路，找到解决问题的对策，为企业发展赋能。

未来，季光旋会继续奔走在宁波与瑞安之间，持续链接在外瑞商资源，全力宣传家乡优势，吸引更多优质企业、优秀人才回归家乡。同时，他也将通过云创归谷项目，以平台赋能产业，以人才驱动创新，助力家乡高质量发展。

“瑞安人在宁波办厂经商的有不少，绝大

图说 我们的价值观

上善若水常处下 至德本在百姓家

富文明和谐 主 强 民 文 和 自 平 公 法 爱 教 诚 友
强 主 明 谐 由 等 正 治 国 业 信 善

中宣部宣教局 中国文明网