

拓土开疆

钱皇掌门人张健健荣膺嘉兴电商风云人物



浙江钱皇网络科技有限公司董事长张健健

对话互联网大会, 呼唤技术革命与服务创新

2015年岁末, 江南水乡乌镇迎来了第二届世界互联网大会, 来自五大洲120多个国家和地区的政府代表、国际组织负责人、互联网企业领军人物等2000多名嘉宾参加。作为当地互联网经济领军人物的浙江钱皇网络科技有限公司董事长张健健也受邀参会, 他表示, 作为传统工业的典型行业, 桑蚕产业多年来一直牢牢把握互联网经济发展的历史机遇并取得了重大进展。但是随着中国经济进入新常态, 转变经济结构的压力进一步增大, 一味挖掘需求端价值的时代已不复存在。同质化的产品和服务已经难以适应日新月异的市场需求和消费者日益革新的价值观念, 如何更好地创造产品附加价值的思考将被提上日程。

他认为, 伴随此次互联网大会的召开, 移动互联、大数据、云计算等一系列互联网科技会加速地横向普及, 进化成社会最重要的基础设施之一, 会影响到制造商关系重构。在这一过程中, 市场通达度空前提高, 信息扁平化真正形成, 桑蚕产业的竞争不再是握有的资源, 价格调整空间的竞争, 很有可能转向技术和服务的竞争, 而互联网大会的召开有助于提升技术革命和服务升级在桑蚕产业的重要地位。

他在会后采访中指出, 桑蚕家纺行业在网店、微店、App等线上营销平台已经非常成熟, 蚕丝被近几年来市场认可度空前提高, 这种在古代只有帝王将相才能拥有的传统手工艺品, 在现代已经越来越普及。但与此同时, 消费者对于这一行业的要求也从价格和质量, 升级到体验与服务层面。一味的靠促销、价格战只会把行业前景搞垮, 到最后消费者因为产品同质化而弃爱产品, 商家因为市场饱和而不得不面临新的危机。

本届互联网大会应该成为一个新的契机, 引导企业在互联网大数据等作用下思考, 如何跳出价格等浅层竞争的怪圈, 深入到附加值与增值服务的挖掘, 另一方面大众传播技术空前提高, 研发成果的传播成本大大降低, 这也是互联网时代带给传统手工业创新的优良土壤。

桑蚕家纺行业有着数千年的手工艺传承史, 就是在我们脚下的乌镇在这片土地得以兴盛与延续。今天的桑蚕人不能只做制造者, 更要做革新者, 这是互联网时代赋予我们的机遇和使命。
(沈海燕)



人工选茧

献由我做起'。他最怕被别人误解, 一旦被误解心情不好, 但却不说出来, 只会一个人生闷气。'事业踌躇之际, 妻子对他给予极大的鼓励。

在经过一段周全的规划和考察之后, 张健健决定在嘉兴桐乡注册了一家生产销售蚕丝被产品的公司, 品牌就叫“钱皇”, 顺承了钱建潮先生的事业, 并开始了在电商领域的探索, 钱皇自此翻开了崭新的一页。

当时正值国内电商经济风生水起, 张健健把战略中心放在了这里。有着多年互联网商业管理运营经验的张健健带领着只有4个人的团队, 在一间不到30平方米的办公室里开始了艰苦的蚕丝被电商之路的探索。当时在这一领域, 中国传统的蚕丝被行业还没有人敢来尝试。张健健说: “这是挑战, 但更是机遇。”这种自信来自他多年工作经验中的互联网思维, 他比别人更早明白什么是“以用户体验为中心, 真正找到用户的痛点, 找到用户的普遍需求, 为客户创造价值。”

钱皇在售后服务上别出心裁, 推出了一系列行业首创的服务, 比如不喜欢就退款; 短信提醒顾客记得晒被子; 和保险公司签订责任保险, 最高可索赔10万元; 承诺每四年免费给被子翻新一次等等服务, 而今年钱皇又推出了服务App软件, 通过软件, 顾客可以获得个性化的定制服务, 例如晒被子、收纳、翻新、清洗等等都可以根据顾客的实际使用情况来定制, 让消费者更加方便和安心的享用蚕丝被。

在张健健的感召和鼓舞下, 大家卯足了拼博干劲, 各尽其才, 各尽其力。钱皇有着一流的产品, 正确的运作, 适合的时宜, 于是自2009年开始钱皇拿下了天猫商城“双11”购物节全国业内单日销量冠军且一口气蝉联到了今年的这一届。

在张健健的带领下, 钱皇所代表的桐乡蚕丝行业呈现了“井喷”盛况。而今, 钱皇已经发展成为旗下拥有包括“郝太太”、“江南古韵”、“洲泉”、“金贵人”、“万福娘娘”等6大品牌在内的综合性蚕丝制品集团公司, 并于2015年下半年筹划上市, 钱皇的蚕丝被正春风化雨般呵护着越来越多的客户进入甜美梦乡。

现在, 钱皇蚕丝被已经远销东南亚、欧洲、北美洲、非洲等多个国家, 在世界范围内已有600万人每夜享受着钱皇蚕丝被带来的温暖与体贴, 且这个数字正以惊人的速度增长。钱皇品牌本身倡导的温暖、厚重的品牌格调正在朝着“衣被天下”的愿景不断迈进。不论从宽仁爱民的奉献情怀还是“衣被天下”的恩施广布, 张健健正在引导所有钱皇人把蚕丝被行业历史续写下去。

炮制虽繁, 不省人工; 品味虽贵, 不减物力

他常说: “今天钱皇的成功是站在先人用智慧和汗水

浇筑的固城坚墙上的一次眺望。”是的, 钱皇电商转型的连战连捷背后是每一滴“足蒸暑土气, 背灼炎天光”的蚕农仲夏艳阳里侍桑的汗渍; 是每一寸“敢将十指夸针巧”的剥茧姑双手被梅雨浸蜕的旧皮; 是每一根“吹尽狂沙始到金”的煮茧翁手中“荆薪代明烛”的老杆; 是每一次“晓驾飞车碾冰辙”的蚕商人“缠绵自有时”的笃定。奉献, “不求回报的奉献”, 如果说钱皇的成功有什么法门, 最根本的就是这个。

在钱皇老工人的眼里, 张健健是那个从蚕桑农业到蚕桑纺织业的亲身实践者。他不但熟识种桑养蚕缫丝制被的所有流程, 还不断对传统的工艺进行改良, 制定出生产蚕丝被的36道工序, 不惜成本, 以近乎苛责的标准要求每一道工序都要严格执行; 每一条蚕丝被都要经过69天的全流程生产; 每一个部分都容不得毫厘差错。

例如, 蚕丝的含油率要低于国标的20%以下, 胎套缝合3厘米不能少于10针, 成品差异率不能超过3%等等。一床蚕丝被, 要经过蚕茧、蚕丝、胎套、成被、出库五个环节的严格检测, 不达标的不允许出现在市场。

针对行业的弊病, 自公司成立起张健健就和浙江理工等多所大学展开合作, 从培育最优基因的蚕种开始, 全程科学把控, 革新蚕丝工艺, 提升蚕丝被的品质。研究更先进的生产工具, 更有益于人体健康的生产方式, 更符合实际使用的制丝拉被技术, 至今为止已拿到了17项国家发明专利。

他常说: “我们生产的是要每天陪伴客户安心睡眠的蚕丝被, 我们一定要让工匠们明白, 宁可在生产的时候多花力气, 也不能让睡在我们蚕丝被下的人因为一点不舒服而对钱皇, 对桐乡的蚕丝被印象打折。”钱皇的蚕丝被承诺的是: 可以放心用“一辈子”。

恪守着顺天爱人和奉献精神, 将舍己利他的先贤情怀, 化作商道善行。用来自内心的光亮, 发扬“亲情、忠义、诚信、道德”的治世理念, 并融入企业灵魂。它就像灯塔一样, 指引着张健和他的团队, 一起创业、拼博, 创建了“蚕丝被王国”, 也实现了“真蚕丝, 一被子”的美好诺言。

张健健认为, 钱皇并不是只卖蚕丝被, 更是在力行“不求回报的贡献由我做起”的钱皇精神。通过蚕丝被这一载体, 希望帮助顾客及其家庭每个成员都理解对亲人、对朋友、对伴侣、对社会不是索取, 应是贡献, 而且是不求回报的贡献。从而学会贡献, 感恩奉献, 力行仁爱。

钱皇在追求企业效益的同时, 从没有放松对精神的追求。也许正是因为如此, 在品牌众多, 产品同质化的家纺行业里, 钱皇这个以现实精神为追求的品牌才得以凸显, 蒸蒸日上业绩也反映出消费者对这种精神的认可。

日前, 2015年浙江省嘉兴市第四届“十大风云人物”颁奖典礼在嘉兴大剧院举行。浙江钱皇网络科技股份有限公司(以下简称钱皇)董事长张健健等被评为“十大电商风云人物”。嘉兴市“十大风云人物”系列评选活动自2011年举办以来, 已经成功举办了四届, 得到了各级有关部门、企业和各界人士的关注, 规模逐年扩大, 影响日趋深远, 在第四届评选活动网络投票和声讯投票为期一个月的时间, 就有171万的投票量。

嘉兴市商务局副局长陈峰在宣读颁奖词中这样说道: “今年在‘双11’当天, 天猫总交易额以912亿元收官时, 相信不会有人再质疑‘电商换市’这列隆隆前行的快车, 正在以一股强劲的气势改变着我们的生活方式。而嘉兴的这批风云电商们, 显然已经搭上了这列快车。他们作为互联网思维的弄潮儿, 跨越思维的局限, 历经市场的考验和磨砺, 终将演绎新的时代传奇。”钱皇的掌门人张健健拿到的这一座奖杯, 其背后正是生在中国蚕丝之城的桐乡人千年探索开拓的纪念碑, 它标志着继原料和工艺领域的不朽地位之后, 以钱皇品牌为代表的桐乡蚕丝文化开启了其在社会主义市场经济浪潮中起锚扬帆的新征程。

传承“贵胄衣钵” 开启“衣被天下”新征程

我国桑蚕业的发展成型和繁盛时期可追溯到公元九世纪的吴越国, 就是今天江浙一带。国君钱镠、钱弘俶世代扶持桑蚕业, 吴越国内家家种桑养蚕, 户户纺绸刺绣。而后宋朝建立, 钱弘俶为免生灵涂炭, 纳土归宋之举更是广为后世所纪念。对于浙江钱氏, “顺天爱人”这一祖训一直被恪守千年。身为钱皇的后人吴越国先皇第35代钱建潮, 于1992年在先祖封地——浙江桐乡创办了以先祖圣号“钱皇”为名的蚕丝被生产企业, 全力投产100%纯桑蚕丝被及纯双宫茧蚕丝被, 集结大自然精华与仁者爱人之心, 迅速从同行中脱颖而出, 口碑盛传。

然而物竞天择, 古法工艺蚕丝被的历史命运在21世纪, 互联网商业模式渐露锋芒的时刻和所有国内实体经济一起迎来了新挑战。这一次, 翻江巨浪来势汹涌, 钱皇品牌所代表的桐乡蚕丝行业再也不能仅靠“自然古法, 仁者爱人”的古老经营方式。

时势造英雄, 2007、2008年对于拥有北京大学与南昌航空工业大学双学士学位, 就业历程一直比较顺畅的张健健来说是事业的低潮期。当时从事IT工作的他与朋友在杭州共创一家网络技术公司, 运途多舛, 信任的缺失让他遭受了合伙人的不少指责。

据他的爱人后来回忆: “张健健对自己非常苛刻, 却对别人都非常好。他特别能吃亏, 和别人合作一般都是干活最多, 拿钱最少的。他的座右铭就是‘不求回报的贡



22年 精湛技艺



体验店



车间



厂房