

# 创业不忘初心 爱心奉献社会

## ——记乾瑞熙集团董事长、鑫宝悦品牌创始人张嘉瑞

□本报记者 胡斌



张嘉瑞 乾瑞熙集团董事长，鑫宝悦品牌创始人。凭借着远大的理想，超前的思维，敢闯的魄力，踏实的作风，张嘉瑞和他的团队以年轻的特质创造着神奇的乾瑞熙集团。6月29日，记者来到四川绵阳，见到了这位90后青年创业典范。看似少语、腼腆的张嘉瑞，其实有一颗果敢、坚定而激情奔放的心。谈起自己的创业经历，他脸上露出自信的微笑，向记者讲述了他的创业历程。



2009年，在机缘巧合下张嘉瑞接触到电商行业，在朋友的介绍下，他在手机上订购了一款产品，自己使用后却发现效果出奇的好，这款产品销量也很可观，从那时起，他就从传统的机械行业抽出身来，一头扎进电商的洪流之中。

刚刚迈入电商行业，张嘉瑞显得有些手足无措，并不知道自己该从哪里入手，于是他拼命地学习，向同行请教，不断积累知识。“最开始什么都不懂，于是去电商公司上班，看看别人是怎么管理运营的，主要的还是先去了解电商这个行业。”张嘉瑞回忆道。

笨鸟先飞早入林。那段日子张嘉瑞很辛苦，每天一大早就拿着手机上街，向来往的行人送礼品、加微信，以此来扩展自己的客户资源，有时碰到不愿意的路人，留给他一个冷漠的白眼。“有时也很委屈，但是仔细想想，自己已经投身到这个行业之中，路再难走都要坚持下去，何况这也不算什么。”吃苦对于农村出身的张嘉瑞来说并不害怕。功夫不负有心人，秉持着做一行爱一行的信念，张嘉瑞不仅积累了电商行业的知识，也逐渐摸索出了电商行业的方向。终于，靠着自己的努力，他积累了不错的客户资源，卖出去了很多产品，销售业绩不断攀升。在做到一定程度后，他离开了原先的公司，成立了自己的团队，并带领着团队取得了不错的成绩。

创业之路并不是一帆风顺的。2014年，他带领着团队来到武汉发展，在选中一款产品后，他和团队使用了供货商那边发来的样品，感觉效果很不错，于是一口气拿下了上千万的产品。当他们把款汇过去拿到产品后，张嘉瑞发现产品里原先使用的是东北人参，拿到后的产品使用的却是其他地方生产的人参，由于不同地方生产的人参在效果方面会有差距，拿到货的产品达不到张嘉瑞预期的效果。

质量是产品的生存之本，张嘉瑞觉得不能把这些产品卖给老百姓，于是他向供货商协调，并把这些货全部退回去。由于退货属于违约行为，自己当初在拿产品的时候也没考虑到这些，供货商那边只答应给他们退回30%的款项，这使得张嘉瑞的团队损失惨重。考虑到是自己的疏忽导致的，张嘉瑞一个人承担了这笔损失，他回到家卖掉了自己的车和房来补贴费用，然而这点费用远远不够，于是在以后的三个月里，张嘉瑞和团队继续呆在武汉，思考着怎么自救。由于资金的问题，张嘉瑞在这段时间里每天都靠吃面条充饥，过得十分艰苦。经过这次失败，张嘉瑞和团队经过仔细的思考和认真的总结，深思熟虑过后，他们决定要创造自己的品牌，打造自己的产品。

对于这段经历，张嘉瑞说，真的很辛苦，但是又不能让自己就这么倒下去，只有自己去承担去面对。谈及自己的经商之道，张嘉瑞说，“作为一个商人，诚信永远要放在第一位，这是恒久不变的道理，虽然遭受了这么多的损失，但我不后悔，我觉得自己做了正确的事。”

经过这次失败后，张嘉瑞沉下心来，把目标转向创建自身的品牌上来。进一步脚踏实地，经过几年的发展，在2018年初，张嘉瑞来到了妻子的家乡——绵阳，并在2018年创建了属于自己的品牌鑫宝悦，并开始运营。经过一年的时间调研和挑选产品，在2019年正式上线。经过一步步脚踏实地的努力，加之产品的良好效果，乾瑞熙集团组建了几十万人的团队，并发展线下团队上千人，销售业绩不断攀升。

建立了乾瑞熙集团后，张嘉瑞带领着团队不断地创造着好成绩，公司发展蒸蒸日上。除了线上销售外，张嘉瑞同时也积极地发展线下销售，为了让更多人了解他的产品，张嘉瑞还经常带领着团队到乡下去，免费给人们使用自己的产品，让更多人知道了他的产品。

在一次线下推广活动中，张嘉瑞来到了绵阳市黄土村。在他为大家介绍自己的产品时，一位衣着破旧的老人吸引了他的注意。原来这位老人有严重的关节炎，经常浑身酸痛，听了张嘉瑞的介绍后，想买一点他的产品。在付钱的时候，老人从随身掏出的塑料袋里拿出一小叠钱，全是一块五块的零钱，张嘉瑞内心不由得为之一颤，他当即退回了老人的钱，并免费给老人送上了几盒产品。在和老人的攀谈中，张嘉瑞才得知老人是当地的“五保户”，平时生活十分拮据，这让出身农村的张嘉瑞唏嘘不已。

考虑到老人以后的生活，张嘉瑞在结束这次线下推广活动后，他带领着公司团队再次来到了黄土村，并为老人送去了大米、油、肉等生活必需品，在得知老人使用了他的产品身体状况得到了改善后，

张嘉瑞又为老人赠送了一些产品，同时给老人送去了生活资金。老人十分感动，不停地表示感谢，脸上洋溢着幸福的笑容。这让张嘉瑞觉得，自己做的这些非常有意义，接下来要继续把公益事业保持下去。

殷殷桑梓情，拳拳赤子心。这些年来，张嘉瑞热心于社会公益事业，多次开展下乡送温暖活动，同时积极参与助残、助学、助困、大病救助等各项社会慈善活动，助力扶贫帮困。行之苟有恒，久久自芬芳。张嘉瑞践行着一个企业家的光荣职责，追求着自己人生最美好的境界，赢得了社会各界的广泛赞誉。

“树高千尺不忘根，致富思源，回报社会，感恩戴德、爱心传承，积极弘扬大爱无疆的中华传统美德。”这是张嘉瑞的追求。

在产品逐渐被消费者认可的时候，公司规模越来越大，也吸引了更多的人加入到了张嘉瑞的团队中。“大众创业，万众创新，紧跟国家的号召，我觉得应该带动更多人共同致富。”家住绵阳市园艺山科创园的廖秀琼，曾经在乡下发展养猪产业，在经历了一次猪瘟之后，几千头猪所剩无几，这让廖秀琼遭受了巨大的损失，生活一下子变得贫困潦倒。在一次产品推广活动中，张嘉瑞认识了廖秀琼，了解到她家的情况后，张嘉瑞觉得自己应该做点什么。他向当时生活贫困的廖秀琼抛出了橄榄枝，邀请廖秀琼加入到了自己的团队之中。一开始廖秀琼也不知道从哪里做起，张嘉瑞就耐心地帮助她，为她讲解电商的相关知识技能，教授她销售方面的技巧，经过一段时间的学习和实践，廖秀琼逐渐成长起来，现在已经成为团队里优秀的一员，并靠着自己的努力改变了曾经贫困潦倒的生活。

像廖秀琼这样的不止一个人。家住绵阳市园艺山的黄成蓉，同样也是来自贫寒的家庭，算得上是当地的贫困户了，在成为了乾瑞熙的一员后，靠着公司的帮助和自己的努力，日子过得有声有色，早已摘掉了“贫困户”的帽子。还有来自德阳的李红秀，在创业失败后背负了很多的债务，因为家庭原因离婚后一个人带着女儿创业拼搏，这么多年走过来，李红秀接触了很多的项目，但是却怎么赚到钱，独自带着女儿的她生活上十分拮据。一次偶然的机会她接触到了鑫宝悦，凭着自己的努力和不断地学习，她成功地挣下了自己人生的第一桶金，现在她在整个德阳市场做得很不错，生活也得到了极大改善。

“自己富是远远不够的，我觉得更应该带动周边的老百姓加入进来，大家共同努力、共同致富，这才是我想看到的，我也希望更多的人能加入到乾瑞熙这个大家庭来。”张嘉瑞说道。

对于企业文化的建设，张嘉瑞引入了国学经典。对于自己的团队，张嘉瑞经常组织大家共同学习国学经典，传承优秀传统文化，以此来提升整个团队的素质。“国学是中华民族的根本，是中华文化最本源的东西，国学经典文化主要注重责任和担当，对自己、对他人、对家庭、对社会的责任。”信、义、仁、德、忠、孝、勇、智，这些都是我们前辈所提倡的做人准则，这些优秀的思想传承了5000多年，对中华文化的发展产生了深远的影响。”张嘉瑞说。

“创业有起点，事业无终点。”张嘉瑞深知，今天取得的一点成绩只是明天事业的一个起点，只是人生的一小步。富有创业远大理想的他，决心继续拼搏，奋力前行。关于公司未来的发展，张嘉瑞表示，自己的目标是在2021年达到上市，同时扩列31家子公司，修建自己的研发中心和生产基地，并在将来建立起自己的养老院和幼儿园。“为了回馈社会，我还准备成立一个基金会，专门用来资助孤寡贫困的老人和那些读不起书的孩子，我也是从农村出来的，所以我知道他们的不容易，现在我有能力了，就应该去帮助更多的人。”

“就算是在辉煌之时，我仍记得最初的梦想，保持初心，带领公司一路前行，不放弃、不抛弃每一个人，让大家共同致富，脚踏实地朝着目标前进。”张嘉瑞说。如今，乾瑞熙集团以科技为导向，质量为生命，服务为根本，致力于人类健康事业，发展民族产业，回报社会、服务社会，使企业走向持续健康发展的品牌化道路。卓越的产品、高素质的人才队伍和制度化的管理是鑫宝悦秉承的理念。张嘉瑞一直坚持以“创新、奉献、引领”为企业使命，以“同梦想、共辉煌、赢未来”为企业指南，以“全心全意为顾客服务”为企业理念，带领他的事业和团队在商海之中砥砺前行，为绵阳经济社会发展作出新的更大贡献。

(图片由被采访公司提供)

