

玛耀华/文

他是一位从事青少年近视、弱视治疗企业的领头人；他立志要打造一个国内最好的青少年近视治疗机构；他热衷于各项公益,是 CCTV-7 阳光大道节目充满爱心的圆梦团企业家之一。

他是一个梦想家,也是一个实干家,他更是一个不可多得、不同寻常的、充满爱心和真诚的青年企业家。

他就是北京健千年视光学科技有限公司董事长刘建军,他敢想敢做、勇于创新,具备职业化、专业化综合素质;在产品选择上眼光独到,有极强的市场敏感度;精通战略规划,有丰厚的市场运作经验和营销策划能力。曾操作的药品单品年销售额创下 2.5 亿元的好成绩, 他的创业故事波折起伏、耐人寻味。

下海掘得人生第一桶金

刘建军 1968 年出生在黑龙江大兴安岭林区的一个小镇上, 父母都是林区的职工,家中 7 个孩子,他排行老五。一家人靠父母一点微薄的工资勉强维持生计,日子过得非常艰辛。在很小的时候,刘建军就不得不与哥哥姐姐们一起帮助父母干一些较重的家务活和农活。“穷人的孩子早当家”苦难的磨练,在人生的道路上逐渐体现它的价值。上小学,上中学,刘建军都非常勤奋,成绩一直名列前茅,支持他的唯一信念就是要考上大学,出人头地,过上好日子。

功夫不负有心人,1987 年,刘建军以优异的成绩考入哈尔滨电工学院,1991 年毕业分配到哈尔滨风华机械厂, 当上令人羡慕的技术员。工作到还轻松,可领到第一份工资的时候,刘建军失望了,寒窗苦读十五载,换来的却仅仅是一个月一百多元的工资。难道这就是自己一辈子的生活吗?刘建军不甘心,工作不到半年,不顾家人的反对,朋友的劝说,毅然辞职下海,应聘到一家杂志社做编辑工作,挣得多了些,接触面也广了些。但刘建军总感觉编辑的工作也不是他命运的归宿,他还能走的更远。

接下来的几年时间里,刘建军不断寻找适合自己的工作,直到进入黑龙江中龙医药集团,他的事业开始一步步走向辉煌。从小不服输,不甘落后的刘建军,凭借自学的营销知识和多种岗位积累的经验,从一名普通销售员做到了部门经理,又从部门经理做到了销售总监,直到后来自己独立创办医药销售企业,创造了令业界交口赞叹的单品年销售额近 25 亿元的销售奇迹。几年一个台阶,几年一个台阶,刘建军用勤劳和智慧,一点一点挖得了人生的第一桶金。

转型开启创业新征程

2003 年,刘建军举家从黑龙江来到北京做药品销售生意,一次从一份专业杂志上,看到中国近视发病率及人数均已达到世界第一位,他敏锐觉察到视力保健一定会成为一个非常有前景的行业。2004 年 5 月,他创办了北京健千年视光学科技有限公司,销售市面上已有的一些视力保健产品。那个时候,正是他在医药行业做的风生水起的时候,销售视力保健产品只是众多项目中的一个,并没有引起他太多的注意。但是,2006 年的一段痛苦经历,彻底地影响

刘建军 用爱铸就明亮未来

了他。大儿子小学毕业,放暑假在家看电视,他发现儿子总爱眯着眼睛,“坏了,儿子可能近视了”。

已经戴了几十年眼镜的刘建军,深知戴眼镜给学习、生活和就业带来的不方便,他非常不愿意让孩子从小就戴上眼镜,给心灵的窗户蒙上一层纱。半年多时间里,他带着儿子跑遍了北京市的各大医院和眼镜店,希望能找到一个不戴眼镜的办法,但一次次都失望而归。拖了一年后,孩子不得不配眼镜,已经有 300 多度了!刘建军非常心痛!他暗下决心,一定要为孩子找到一个不用戴眼镜的办法,“让自己的孩子和全天下所有的孩子都拥有一双健康明亮的眼睛!”从那以后,他开始把精力向青少年视力保健项目无条件倾斜,成立了北京健千年眼科医学中心,专门从事视力保健产品的研发。

2007 年,一个偶然的机会,刘建军结识了已经 80 多岁高龄、出生中医世家的我国眼科界泰斗夏云复教授,两人一见如故,凭着对我国视力保健事业的使命感,很快达成了合作共识。

夏云复教授将国家发明专利——中医治疗弱视配方的生产权和经营权,独家授予了北京健千年视光学科技有限公司。刘建军事后才知道,夏老曾两次拒绝美国、法国的两家公司以 300 多万美元高价购买该配方。

在与夏老合作后,刘建军又与美国著名的 BLR 集团公司合作,以威廉·贝茨理论为核心,投入巨资开发研制视力矫正技术。

2008 年夏天,刘建军做了一个大胆的决定,将视力保健作为今后公司的主营业务和自己一生的事业,成立视易护眼配镜中心。他大胆砍掉了回报丰厚的其他产品线,并裁撤掉了一些重要部门。

公司全力搞技术创新,产品研发、探索运营模式及相应人才储备,刘建军本人也到北京大学攻读 EMBA,为自己也为企业充电。回想起当初的决定,刘建军一点也不后悔,他告诉记者,其实当时也非常心疼,但是那些赚钱的项目只是个生意,不能作为一生奋斗的事业!

豪言易出,日子难捱。砍掉了赚钱的药品销售项目,也就断掉了公司的财路,公司的资金流开始只出不进。从 2008 年到 2010 年,刘建军不断地向公司增资注资,原本注册 100 万的企业,实际投资远远超过 1000 万。不少以前和他一起做药品生意的员工,看不到公司的前景,怀疑他的决策,选择了离开。送别一个个为公司立下汗马功劳的员工,刘建军也只能无奈地叹息一声。

但已过不惑之年的他始终坚信自己选择没有错,在他看来,目标正确就没有过不去的火焰山,克服不了困难,放弃才是最大的失败。也有很多员工与刘建军不离不弃,他们从领头人身上看到一个优秀企业家的伟大情怀,相信在他的带领下一定能闯出一番新的美好前程。

专注成就福慧双修的事业

功夫不负有心人,专注于视力保健行

业的技术创新和产品研发,历尽艰辛,刘建军终于开始收获一个个成功。2008 年 3 月,在夏云复教授的带领下,公司成功研制出视易加视锥细胞营销素和视力源枸杞菊花颗粒。

2010 年 8 月,在美国贝茨疗法基础上,研制成功贝茨视功能拓展仪,30 分钟能让近视学生视力提高 1—3 行。2010 年年底,公司把美国先进的视光技术与中国中医文化进行完美的结合,率先提出了以口服、仪器和眼镜三种矫正方式结合的“三维视力提升疗法”,临床试验证明安全有效,已使数万名儿童获益。

2011 年 7 月,成功找到单店盈利的方法,地级市样板单店年盈利超过 50 万元。美国汽车之父亨利·福特说:“一个好的公司提供完美的产品和服务,一个伟大的公司除了提供完美的产品和服务外,还努力把世界变得更加美好!”手中有了解器,刘建军和他的坦克团队信心倍增,决心把这个福慧双修的事业做大做强,创建中国最有责任感,最有爱心的视力服务中心,直指我国视力保健行业第一品牌。

为了让更多的人尽快参与到这个阳光事业中,刘建军首先想到的就是走特许加盟的模式,这样就能快速地传递技术,克隆成功,复制财富。视易加护眼配镜中心不仅给加盟商和代理商提供先进的技术,过硬的产品,还率先提出了“保姆式一对一全程运营支持服务”模式,为他们提供选址、装潢、招聘、培训、开业策划、媒体资源运用、节日主题策划等系统化、科学化、现代化的营销运营方案。

此外,视易加总结出了“学校养店”的盈利模式,保证无论是单店加盟还是区域代理都能获得实际性的创利。2011 年至今,视易加护眼配镜中心在全国已经发展了近 200 家加盟连锁店。与此同时,刘建军投资近百万元在通州区建立直营店,不仅方便加盟商到总部学习培训,同时也为加盟商做出单店盈利的良好榜样。

针对特许加盟中存在一些“特许圈钱”,“骗一次就走”的问题,刘建军给出了他的看法,区别“真特许”还是“假特许”,主要看特许人有没有自己独有的技术和拳头产品,有没有自己的研发基地和生产基地,有没有成功的案例和科学的营销运营模式。

2013 年 3 月 8 日,中国教育电视台一频道播出的大型励志创业评论节目《中国好商机》,视易加作为唯一入围的视力保健项目,成功入选星级好项目。项目得到我国著名特许经营专家、中国特许经营和连锁经营第一人李维华博士的高度认可,并将为视易加提供一年的免费创业指导。

“三流企业靠生产,二流企业靠营销,一流企业靠文化。”为打造一支攻无不克、战无不胜、极具向心力和凝聚力的坦克团队,努力把企业做成长盛不衰的“百年老店”,刘建军从成立公司初期就非常重视企业文化的建立。提出“我爱视易加,我们是一家!”响亮的企业口号。把倡导互助、创新、坚持、自我的“家文化”作为企业的核心

文化。在公司形成人人爱公司、人人爱团队、人人爱客户的积极向上、永远向善的良好企业氛围。

在刘建军办公室的抽屉里,记者看到一本写满员工表现的日记本,他告诉记者,每一个员工都是他的异性兄弟姐妹,员工在公司的成长进步,他这个作兄长的都要给记录的清清楚楚。每年过年的时候,除了为每一名员工的父母、家人寄去一份礼物,还要亲笔写一封信,详细介绍公司的发展情况和员工在公司的表现。

只要在公司,刘建军每天下午都会为身边的员工泡一杯茶,道一声辛苦。他还倡导利用午会的时候,集体诵读励志圣经——羊皮卷和佛学的心经,让员工在追求事业的同时,也追求生命与道德的健康。

为满足员工追求进步的需要,刘建军还主动与企业所在区域的社区联系,申请成立企业党支部。2012 年 8 月,得到批准的时候,刘建军和公司全体员工比研发出一项新技术还高兴,随即有 20 多人写了入党申请书,成为入党积极分子。

刘建军的专注和诚信,也让他和企业收获了很多荣誉,公司先后被评为央视网企业频道黄金展位上榜品牌、中国视力保健行业诚信品牌、中国视力保健行业消费者满意品牌、中国妇女儿童喜爱品牌、中国矫正青少年儿童近视弱视的首选诚信品牌、全国高科技产品品牌推委会重点项目、中华健康管理联盟理事单位中国优生优育协会理事单位、世界卫生组织中医治疗近视弱视临床康复基地、全国儿童视力康复示范中心、中华医学促进会儿童弱视救治项目实施基地、18 岁视力托管工程指定实施基地。

公益让生命更加精彩

与伟大企业家松下幸之助一样,刘建军也是一个忠实的佛教信仰者,松下幸之助认为企业的使命是消除世界贫困,而刘建军和他的企业的使命则是“让天下所有

孩子都拥有一双健康明亮的眼睛!”随着公司的发展壮大,刘建军不仅不断提高员工的工资和福利待遇,也有了更多的时间广行善事,承担起一个优秀企业的社会责任。

从 2011 年 10 月开始,公司与中华医学促进会共同开展“有爱就有奇迹”全国公益活动,通过全国各地的视易加国际连锁护眼中心,号召城市青少年儿童将家中闲置的各类图书或教材捐献出来,以帮助贫困地区的孩子改善学习条件,为长征路上的贫困地区的中小学建立图书馆。

2011 年 11 月,公司协助中华医学促进会在国家会议中心召开《中国·北京首届近视弱视最新成果推广分析论坛》,探讨视力难题,捐赠护眼产品,宣传爱眼护眼知识。2011 年 12 月,《第二届近弱视论坛暨中华无近视防控援助工程》在国家会议中心召开。

2012 年 5 月 31 日,在全国第 17 个爱眼日到来之际,“护眼天使进校园活动”在北京市平谷区金海湖第二小学拉开序幕。央视 CCTV-4、《人民日报》、《科技日报》、《环球时报》、《经济日报》、《中国妇女报》、《中国财经报》、《人民政协报》、《中国老年报》、人民网、新华网等多家主流媒体给予重点报道。刘建军告诉记者,未来,视易加将在全国 1 万所中小学打造 1 万个“无近视班”!同时,与 1 千所小学合作,建立 1 千个护眼工作站,随时为学生提供视力检测、矫正、咨询等服务,让更多的中小學生都能够享受到视易加的优质服务和爱心!

2012 年 10 月,刘建军带着价值 20 万元的创业项目,加入到中央电视台农民频道大型农民创业帮扶栏目《阳光大道》,成为圆梦团嘉宾,无偿援助农民工创业。

2012 年圣诞节,刘建军和公司的人党积极分子一起走进朝阳区东方博爱福利院,送去一些生活必需品,并和福利院的老人和孩子联欢,同唱“感恩的心”。他告诉记者,像这样的活动,公司已经组织过很多次,在他的感召下,公司的员工也开展很多一对一的帮扶活动,有的资助孤儿已经从初中上到了大学。

回顾创业一路走来的艰辛历程,刘建军感慨地说,只有经历风雨才能见彩虹。他要继续坚定地做一个把梦想变为现实的实践者;做一个倡导不要独乐乐要同乐乐的财富分享者;做一个专注于全球视力保健的领航者;做一个用生命改变中国孩子近视现状的奋斗者。



《企业家日报》 中国企业的思想阵地 经济市场的冲锋号角

开创内容与形式的大型财经新报章

统一刊号:CN51—0098 邮发代号:61—85 北京:010—87721045 87527365 52896956 52896958 成都:028—87319500 68230696

新浪官方微博:@ 企业家日报 @ 今日微报道

全国各邮政局(所)均可订阅 全年定价:450 元