

台州第一代二手车商:

# 告别“野路子” 创新不停步

## 创富故事

本报记者周丽文/摄

上世纪末,国内的二手车交易开始兴起。在这一波浪潮中,台州也出现了第一代二手车商。在随后的发展中,台州的二手车商们逐渐告别了“野路子”,行业也从“野蛮生长”的无序状态走向正规化,并成就了华东二手车豪车聚集地的头一把交椅。

### 从什么开始?勇气还是运气?

一谈起豪车,台州车界的人便想到程杨富。不仅因为他是华东一片数一数二的二手车商,更因为他是台州二手车行业的第一代开拓者。

台州是华东第一代二手车的聚集地,二手车交易量居全国前列,从事二手车交易的人达到数千人,其中很多人都是跟随程杨富的脚步入行的。

1998年,是改变程杨富人生命轨迹的一年。

那年的一个午后,程杨富和平常一样听着收音机。“卖二手音响、二手手机、二手家具……”收音机里传来令他好奇的买卖。

在那个年代,商品买卖并不丰富,即使在路桥这个小商品市场起步的城市里,最多见的仍是服装、塑料生活用品等小商品交易,大件商品少有人买卖。

当时,程杨富正经营一家服装店,看着城市里日益增多的汽车,他怀揣着对大宗商品交易的憧憬,决定开个二手车中介。

一间一二十平方米的店面里,仅有一张办公桌、一部电话……简单装点后,程杨富在路桥新安南街开起了台州第一家二手车中介。当他把“二手车中介”这五个字贴到墙上时,时不时有人来问:“兄弟,这是什么买卖?好做吗?”开业前几个月,程杨富也在心里无数次问过自己这个问题。

没有客人,自然也就没有生意。开弓没有回头箭,程杨富虽然没读过多少书,但是要让他随便放弃一件事情却不容易。

打开业起,程杨富就四处打听二手

车源,搜罗多方需求信息。短短三个月,他已熟练掌握大半个城市的车辆信息。

终于,在开业后的第四个月,他迎来首笔生意——转卖了一辆柳州五菱。首笔二手车转卖费用300元(买家、卖家各付中介费用150元)收入囊中后,着实让他高兴了一番。

### 靠什么成长?机遇还是思路?

第一笔中介费收入,对程杨富来说,意义非凡。这不仅打响了二手车中介买卖的知名度,更让他相信这条路选对了。

“走出第一步后,未来的路就顺很多,但进这一行的人也逐渐多起来。”程杨富说,仅一年左右,新安南街的二手车中介就增加到三四家,继而变成了一个大规模的二手车买卖集散地。之后,在路桥这一商贸云集之地,二手车中介越开越多。

面对愈演愈烈的行业竞争,程杨富表示,有竞争,他倒是不怕,他可以比别家更勤快更努力,但是最怕的是脑子更“活络”的中介。

“打卖二手车开始,我经常都会给自己设一个小目标和小规划。在2000年前,这些目标和规划基本完成,但是在2000年却发生波折,生意突然间淡了不少。”此后,程杨富发现整条新安南街的二手车中介生意都不如从前。

“不是商家没有努力,而是有的商家更精明。”程杨富说,原来,当时买二手车的多是来自台州南片的温岭、玉环,有些商家就直接把店开在了汽车站附近。这一拦腰“截胡”,新安南街这儿的买卖自然少了。

了解情况后,程杨富也当机立断将店转设在了汽车站附近,并且大手笔地租下了两间店面。为了让店面与众不同,他还买下一辆二手车作为店面招牌停在门口。这也是我市二手车交易的开始。

### 用什么突破?胆量还是创新?

2008年,是程杨富事业的突破之年,也是台州二手车在全国崭露头角的一年。

那一年,程杨富下了个很大的决心——将店开到方林汽车城旁。在那之后,台州二手车行业开始在方林汽



台州第一代二手车商程杨富。

车城集结,形成规模。

“在方林汽车城旁开店,一年的门面租金就达到三四十万元,是原先的十倍。”程杨富说,一年光门面就需要花这么多钱,着实有压力!而且放弃打拼了十年的地方,是不是有些可惜?程杨富说,在没有钱时可以一鼓作气地出海,但是有点钱了,想守着让它更强大,这时最难做决定。

做这个决定前,他跑了好多趟方林汽车城。在那个时候,整个汽车市场都在崛起,买车的人越来越多,很多口袋里没有足够钱的人也想拥有这四个轮子的大家伙。二手车交易可以满足那些想买车但手头又没有充裕资金的人。而程杨富要构建的“二手车帝国”此时渐行渐近。

程杨富说,以前二手车商都会被冠以“二手贩子”的称呼,而他们这一批二手车商尝试改变这个局面,要从契约意识和职业精神入手,以诚信经营和优质服务赢得市场和尊重。

在程杨富等第一代二手车商的努力下,台州的二手车行业取得重大突破,台州方林二手车市场也以优质服务和服务赢得市场,继而坐稳华东二手车交易第一把交椅——

2016年,台州方林二手车市场在国内首发《二手车诚信宣言》,首推消费纠纷先行赔付制度和“诚信示范店”工程,成为浙江唯一一家获得五星级文明规范的二手车市场;2019年,在“一带一路”倡议引领下,台州积极推进二手车出口业务建设,入选全国首批二手车出口业务地区。

“疫情下,台州车商智慧从未缺席。”台州市二手车流通行业协会会长方崇奇表示,更难能可贵的是,他们还愿意组团合作为台州二手车交易市场做宣传。

近年,方林二手车市场开放全国首个以整个二手车市场名义认证的官方抖音号,几十家二手车经销商联合起来,宣传台州的二手车买卖,在网上再次擦亮台州二手车交易市场的牌子。

凭什么独占鳌头?故步自封还是推陈出新?  
十多年前,将生意移移至方林汽车城,对程杨富来说,是步“险棋”。但是他走赢了。  
一同获胜的还有一批台州二手车商。他们租下更大的空间施展拳脚,率先用4S店模式经营二手车。

助力创业者高效融资

## 我市组织商业计划书培训交流活动

本报讯(记者王依妮 通讯员丁普春)一份能成功融资的商业计划书应该包含哪几个部分?怎样的商业计划书才会打动投资人?……近日,一场主题为“商业计划书的财务逻辑”的培训交流活动在浙江恒申科技园区众创空间举行。

活动由台州市经信局主办,台州市企业码综合服务平台承办,在2022年度台州市创新创业大赛赛事组的精心组织下,邀请台州市民营经济咨询委资深顾问朱红根主讲,来自三场海选赛(初赛)的34支创业团队参加培训。

现场,主讲人结合自身在跨国公司

的财务管理经验及民企任职经历,就项目计划书里的财务逻辑、投资创业项目的财务理由等五方面内容作讲解。

“本次培训让创新创业团队对财务知识有了初步了解,促使他们运用财务数据,把项目优势体现出来,从而打动投资人。同时,对提高团队经营管理能力也有一定帮助。”台州市民营经济咨询委主任董黎光说。

下阶段,赛事组将继续组织专家顾问为创新创业项目赋能,并对重点项目做好一对一辅导,让更多的项目和团队脱颖而出。

## 北洋镇召开农民合作经济组织联合会第二届会员大会

### 服务乡村振兴 激活共富引擎

本报讯(通讯员孙红红)近日,黄岩区北洋镇召开农民合作经济组织联合会换届大会暨第二届会员大会,46个农业主体、农民专业社社委会。

会上,新一届农合会会员就如何建立农产品加工共富工坊建言献策。会后,黄岩农商行北洋支行组织农合会

员系统学习了惠农、助农相关政策。

“下阶段,北洋镇农业主体、农民合作社将以农合会为载体,不断加强自身建设,把握工作新要求,服务乡村振兴,激活共富引擎,在推动镇农业高质量发展、农村宜居宜业、农民富裕富足方面作出更大贡献。”该镇副镇长王倩说。



暑托班让企业职工更省心

近日,由临海市白洋镇总工会联合临海市青少年宫共同举办的职工子女暑托班拉开序幕,为企业职工子女免费提供多样化的课程服务,解决双职工家庭生活难题。本报记者宋建强摄

文明台州  
CIVILIZATION TAIZHOU

文明健康 有你有我  
“讲文明 树新风” 公益广告

社会主义核心价值  
富强 民主 文明 和谐  
自由 平等 公正 法治  
爱国 敬业 诚信 友善

杜绝舌尖浪费  
节约有限资源  
光盘行动  
反对浪费

台州市文明办 台州市创建办