

5月16日,新财富发布了2023新财富500富人榜单。其中,农夫山泉创始人“水哥”钟睺睺连续三年夺冠,个人财富高达4562亿元。尽管相较2022年4983.5亿的财富微跌,但钟睺睺的身家仍遥遥领先第二名1000多亿元。

从龟鳖丸到农夫山泉,再到宫颈癌疫苗,钟睺睺是如何三夺“中国首富”的?再度成为人们热议的话题。

新财富富人榜 钟睺睺三连冠

水哥有点甜

钟睺睺



”

1 首次创业失败 积蓄耗光还欠下外债

钟睺睺,浙江诸暨人,知识分子家庭出身,小时候的生活较一般人家要富足一点。

但好景不长,由于父母被打成右派,下放回诸暨老家劳动改造,钟睺睺的生活也因此一落千丈。受生活所迫,钟睺睺只读完小学就谋生去了。

那段时间,小小年纪的钟睺睺,辗转于嘉兴和绍兴等地,干过泥瓦工,学过木匠等工作,尽管这些活计让他兴味索然,但艰苦的生活磨炼了他的意志。

1977年,国家恢复高考,这让钟睺睺看到了一线光明,只有小学文化水平的他不分昼夜自学,但两次高考都名落孙山,心有不甘的他最终只能去电大拿了个文凭,算是圆了“大学梦”。

当时,钟睺睺的父母已经重回浙江广电系统工作,钟睺睺被分配到了浙江文联搞基建工作,并住在浙江文联的宿舍楼。那时,钟睺睺的目标是当记者,为了这个目标,他没日没夜在宿舍里刻苦学习,最终成了《浙江日报》的记者。

当时,浙江大大小小的企业如雨后天春笋般不断涌出,而负责商业版的钟睺睺为了写好每一篇新闻,不辞辛苦跑遍了浙江大大小小的市县乡镇,在采访企业家的过程中,他不仅开阔了眼界,还积累了人脉,并萌生了创业的想法。

1988年,海南成为中国的经济特区,国家给予了许多超乎想象的优惠政策,一些投资客纷纷转战海南并且赚得盆满钵满,钟睺睺迫不及待地辞掉了工作,带着数年存下的积蓄,向海南奔去。

起初,钟睺睺决定做他熟悉的行业,他创办了《太平洋邮报》。但由于经营不善再加上一直拿不到刊号,最终只好偃旗息鼓。随后,钟睺睺种过蘑菇、摆过地摊、养过虾……尝试很多,却无一成功,不仅把积蓄耗光,还欠下了不少外债。

但是,钟睺睺不仅没有轻易放弃,反而愈挫愈勇。

2 进军保健品市场 “龟鳖丸”曾红极一时

1991年,钟睺睺的家乡宗庆后凭着娃哈哈儿童营养液成为企业名

人,并在那一年创办了娃哈哈集团。钟睺睺意识到这是个机会,他通过关系,拿下了海南和广西两省总代理。

代理娃哈哈,让钟睺睺赚到了不少钱,钟睺睺这时却犯了一个错误,他把低价销往海南的娃哈哈运到广东去卖,从中赚取差价,这种“窜货”行为严重扰乱了广东市场,宗庆后得知后,当即取消了他的代理资格。

尽管断了财路,但钟睺睺已经赚到了第一桶金。在做总代理的过程中,他对保健品市场有了更多了解,于是决定进军保健品市场。

1993年,钟睺睺创立养生堂有限公司,并研发出第一款产品——龟鳖丸。很快,凭借“早晚两粒龟鳖丸,好过天天吃甲鱼”的广告语,龟鳖丸迅速打开了市场。

不过,好日子没过多久,龟鳖丸就遇到了品质危机。当时,比龟鳖丸风头更劲的“中华鳖精”被曝光是红糖水勾兑,这个爆炸性新闻顿时戳破了甲鱼保健品行业的泡沫,不仅整个行业受到了品质危机,就连其他保健品行业也受到了影响。

受此影响,龟鳖丸的销量一落千丈。不过,钟睺睺却敏锐地意识到这正是龟鳖丸扬名的好机会,他从品质宣传上猛下功夫,还邀请记者到工厂进行实地考察报道,同时还大搞抽奖活动,让获奖的消费者游海南并参观工厂。这一套活动搞下来,让消费者认识到了龟鳖丸的品质并产生了信任。仅在一年内,龟鳖丸就在全中国打开了销售市场,钟睺睺轻松入账千万元。

后来,龟鳖丸“使用野生龟鳖”的口号,遭到了绿色环保志愿者的抵制,他们在网上呼吁消费者不要购买龟鳖丸,最终导致产品大量积压,龟鳖丸只能停产。

3 进军饮料市场 “农夫山泉有点甜”爆火

这时,宗庆后也退出了保健品市场,转而进军饮料市场,娃哈哈矿泉水在全国打出了名气。

钟睺睺也学宗庆后,退出了保健品市场,并于1997年回到浙江老家,在千岛湖畔建了两座水厂,成立了浙江千岛湖养生堂饮用水有限公司(后更名为“农夫山泉有限公司”)。

紧接着,钟睺睺推出了农夫山泉,“农夫山泉有点甜”的广告语不仅成为广告文案中的经典之作,也让农夫山泉夺得了一部分饮用水市场。

当时,市场上除了娃哈哈,还有康师傅、乐百氏等品牌,不过这些品牌几乎都打着纯净水的旗号。这又让钟睺睺发现了商机,他决定改做天然水,“我们不生产水,我们只是大自然的搬运工”更是深入人心,随后他石破天惊地给出了“长期饮用纯净水有害健康”,并用天然水和纯净水养育水仙花实验,证明纯净水对健康有害。

就这样,农夫山泉靠着“天然水”的概念,在全国销量直线上升,并成了饮用水产品的销量冠军。

然而,农夫山泉出现了品质危机,被媒体质疑“质量问题”。随后,农夫山泉起诉相关媒体,官司打了几年,最终以农夫山泉主动撤诉而告终。

随着时间的推移,品质危机渐渐被淡化,农夫山泉依然在饮用水市场上占据大半江山。

4 研发宫颈癌疫苗 一年卖出30多亿元

2001年,钟睺睺收购了濒临破产的万泰生物95%的股权,并投入大量的资金研发宫颈癌疫苗。

宫颈癌在中国女性中属于高发癌症,每年都有数十万女性死于这种癌症,而当时中国还没有研发出自己的宫颈癌疫苗,医药市场上只有一款进口宫颈癌疫苗,不仅价格不菲,还“一苗难求”。

钟睺睺投入大量资金,请来了专业的教授和专家搞自主研发,通过17年的研究,终于获得了成功,解决了我国“一苗难求”的困境,钟睺睺则被誉为“疫苗之王”。

2020年,万泰生物生产的宫颈癌疫苗投入市场,由于售价远低于进口疫苗,市场需求量巨大,一年就卖了30多亿元。

如今,钟睺睺在实业方面走的是多元化路线,不过让他获利最大的还是农夫山泉和宫颈癌疫苗。由于农夫山泉的利润很高,所以被人们调侃为“水中茅台”;与农夫山泉相比,宫颈癌疫苗的毛利润更高。

2020年,农夫山泉和万泰生物先后上市,股价一路走高,其市值到2022年上半年就已分别达4700亿和1668亿。

作为上市公司农夫山泉和万泰生物的大股东,钟睺睺自然也是财源滚滚。在新发布的2023新财富500富人榜上,钟睺睺以4562亿元拿下“中国首富”,这也是他连续三年成为“中国首富”。

据澎湃新闻、新浪财经等

纵 深

钟睺睺是如何成为首富的

5月16日,新财富发布2023新财富500富人榜单,钟睺睺连续三年夺冠,个人财富高达4562亿元。

是什么原因让钟睺睺在商业上取得如此大的成就呢?原因大概有三。

第一,眼光长远。中国刚刚改革开放之时,钟睺睺并没有选择去做生意,而是当了一名新闻记者。在这段经历中,钟睺睺增长了见识,结交了很多人脉,这些人脉在后来给了他很大帮助。到了1988年,当了好几年记者的钟睺睺果断辞职,选择去海南淘金。抛弃稳定的生活去选择未知的创业,试问有几个人能做到?开始的几次创业,钟睺睺都以失败告终,但他没有放弃,而是愈战愈勇。1993年,眼光独到的钟睺睺抓住“人们喜欢保健养生”的商机,推出了保健产品龟鳖丸,第一年就赚得盆满钵满。后来保健品频繁出事,钟睺睺果断将自己的养生堂公司转型成为医药研究型公司。同时,钟睺睺也没有放弃在食品饮料上积累的经验,在2001年创办了农夫山泉,最终成就了中国首富的地位。

第二,擅长营销。“酒香还害怕巷子深”,当过记者的钟睺睺深深地明白这一点,不管是生产保健产品还是生产的饮料产品,他都非常重视宣传。“农夫山泉有点甜”“我们不生产水只是大自然的搬运工”等,极大地打响了公司的名声。

第三,为人低调。钟睺睺虽然做事很高调,但他为人非常低调。

如此多的原因共同促使之下,钟睺睺当上中国的首富也就不足为奇了。

