联合创始人访谈录

从草根到大树，周闻均不停奔跑

一头精神的短发，嘴角微微上扬，给人一种亲切自然感觉。周闻均，1971年生，浙江绍兴人，现任大茶网联合创始人、浙江诸暨华山康复医院创办人及董事长，曾经做过十余年电子商人。

“从草根到大树，我一直在为事业不停地奔跑。”从山区怀揣着梦想，壮志凌云奔赴各地创业，周闻均有道不完的创业艰辛。

过去 做过养殖、办过公司、开过医院

1989年，尽管青春年少，18岁的周闻均就敢于去闯，独自外出打工赚钱。最开始创业也是在打工过程中，与打工的朋友一起着手珍珠养殖。

“那时候，做珍珠生意还是挺赚钱的，半年就赚了好几万。”周闻均说，拿到人生第一桶金后非常高兴。可好景不长，1994年江南地区遭遇洪灾，无情的洪水把他的珍珠养殖基地冲得一干二净。

年轻，不服输，有梦想的人是不会被一次失败打倒的。

同年，他重整旗鼓，创办了诸暨市南天通信设备有限公司，成功挤进当下最流行的电子行业，改行卖手机。

“上世纪90年代，是中国传统手机市场发展的黄金年代，也是零售发展最迅速的时期。当时干这一行非常简单，就是‘买’和‘卖’。2009年，我把公司总部转到深圳，开始从生产到销售一体化经营。直到2014年，公司效益一直不错。”他回忆起往事，语气中略带不甘心。

原来，到了2014年，互联网在几年酝酿之后迅速崛起，手机也经历好几次更新换代，传统零售手机企业受到的冲击非常大，他的公司也逐渐开始亏损。

“唉，只怪自己的互联网意识不够，光有一番干劲，却没跟上互联网的步伐。”周闻均感叹道，看着苦心经营十多年的公司逐渐失去起色，他心里很不是滋味，只能选择卖掉公司，另谋出路。

两次失败，周闻均虽说得轻描淡写，内心却感触颇深。

“做养殖和卖手机虽然赚了钱，但在我看来是失败的，失败在于我只看到了短期利益，而忽视了长期价值，这两次失败让我学到很多。”他说道。

卖掉公司后，他回到浙江，与朋友开办了诸暨华山康复医院，为民服务。虽然第一次涉足，周闻均凭借注重人才培养和百姓口碑打造，如今该医院已居当地民营医院“老大哥”。

未来 关注“互联网+农业”，让大茶在区域铺开

时间过得飞快，医院经营逐渐趋于稳定，闲下来的周闻均却依旧不甘寂寞。

今年1月，周闻均加入大茶网，以“互联网+农业”思路，为农民思考。

“你都衣食无忧了，为什么还要想着寻找新事业?”一开始朋友们纷纷对他充满疑惑。

“我要为事业不停地奔跑。”周闻均笑着说，“这份事业也值得我去做。”

他认为，相比传统行业，互联行业更具挑战性，也充满着魅力，前景更广阔。同时，农业领域的互联网，能解决农民收入低的现状，也能为社会创造更好的就业机会，更能推广当地农产品……

“浙江经济发展已进入新常态时期，已经很难从工业寻找突破口了，加之有互联网发展的底子在，我认为选择大茶网的‘互联网+农业’是非常正确的。”周闻均斩钉截铁地说。“不仅如此，当地政府也非常关注农业发展，关注农民收入。”

生活中，周闻均也是一位老茶客，深知茶叶目前现状和发展前景，而“草根”出生的他更将农业梦与农产品上行作为一种责任与担当。每天做的事，便是开朗直爽地向周围人传递茶理念乃至“互联网+农业”思路。

“能够帮助茶农卖茶，帮助农民卖产品，我心里很感动。随着经历越来越丰富，我现在心里想的，不只是赚钱谋利，更多的是实现人生价值，所以，我很幸运，也很乐意去做。”他坦言道。

在他的影响下，诸暨附近大茶体验店、大茶吧已经陆续开业，数量已超过二十家；当地喝黑茶、红茶的人群，也在逐年增加；他推广营销的理念，更受到当地社会各界的广泛关注与认同。

“我们要敢于做带头人，带动当地农产品与大茶平台接轨，未来我们一定能成功。”谈起大茶事业，周闻均备感自豪，充满希望。他下定决心，在半年里，要让大茶事业在浙江遍地开花。 ■见习记者 湛杰

更多内容请点击shijie.dachanet.com 全国诚招广告代理商 联系人:杨先生 15873154594 4008003213