



与诚信同行 打造最具实力的水果连锁零售品牌

——记西安市杭州商会会长、西安个个鲜果业有限公司、西安龙门头供应链管理有限公司董事长王峰

□ 唐文辉



个人小传

王峰，男，汉族，出生于浙江省杭州市富阳区，现任西安市杭州商会会长、西安个个鲜果业有限公司董事长，是“个个鲜”“龙门头”“水果峰汇”“优果云仓”品牌创始人。

西安市杭州商会简介

西安市杭州商会是经西安市民政局和西安市工商业联合会批准成立的社团组织，在西安市工商界和杭州市工商联的指导下，于2012年6月12日成立。成立以来，商会已成为西安和杭州两地经济合作与交流的桥梁纽带，是协助两地政府管理异地民营企业的助手。2019年12月，西安市杭州商会党支部成立，现有党员5名。杭商精神是“精致、大气、诚信、联谊”，商会宗旨是“团结、交流、服务、发展”。西安市杭州商会现有会员企业130家，荣誉会长3名、副会长14名，理事单位43家，会员单位分布在全市各区县，涉及供应链管理、连锁商超、地产、智能科技、建筑、物流管理、矿产、电子通信、旅游、商贸、餐饮、物业服务等行业领域。

西安个个鲜果业有限公司简介

西安个个鲜果业有限公司建于2001年，立足古都西安，如今已发展成为一家集水果采购、物流仓储、标准分级、营销拓展、品牌运营、门店零售、信息科技于一体的水果全产业链企业，是陕西省水果专营连锁业态的开创者和龙头企业。经过20余年的发展，个个鲜已成为陕西省规模最大的连锁水果超市品牌，现拥有“个个鲜”“水果峰汇”“优果云仓”“零果工厂”“龙门头”5个知名品牌，门店总营业面积超过40000平方米，同时拥有5000平方米的线上线下物流配送中心。2024年，个个鲜果业已拥有200余家连锁门店，分布于陕西西安、咸阳、渭南、宝鸡、汉中、安康、商洛、铜川、延安以及甘肃、宁夏等地。个个鲜以推进中国水果行业健康发展为己任，始终秉持“只卖新鲜好吃的水果”和诚实守信的经营理念，为客户创造价值、为员工搭建平台、为合伙人创造效益，力争成为中国水果行业经营稳健、发展健康、最具实力的连锁零售品牌。

王峰来自杭州市富阳区常安镇的一个村庄，1998年，凭着初中牛犊不怕虎的一股闯劲，他从家乡坐了43个小时的绿皮火车只身来到重庆，开启了他的创业生涯。一开始，王峰只能靠一些小本生意来维持生计，最艰难的时候甚至变卖生活用品来维持温饱，那个时候的他很迷茫也很无助。就在王峰创业之路快要坚持不下去的时候，一次偶然机会，他阅读了拿破仑·希尔创作的《人人都能成功》，并从书中受到巨大启发与激励：“一个人要想成功，要有良好的自我约束能力和坚定的信念！”

1998年伊始，重庆发布了春节期间禁止燃放烟花爆竹的通知，这一颠覆传统的做法，让王峰从中嗅到了商机，他开始思考以何种方式能代替燃放鞭炮的庆祝方式，最终他想到气球爆破的声音和鞭炮的声音很相近。抱着试一试的心态，王峰迅速采购了一批气球，充气后捆绑在一起销售，顾客买回去后，以踩破气球的爆破声代替鞭炮声，效果很不错，安全又环保，小朋友也能参与进来，这一方式得到了顾客的认可，在短短半个月的时间内，王峰赚到了人生的第一桶金800元，这是王峰第一次感受到成功的喜悦和创业的魅力。

2000年，王峰24岁，他带着全部家当500元来到西安，开启了古城的创业之路。为维持日常生活，王峰找了一份销售汽车氧吧的工作作为过渡，然而他心中的创业梦想从未动摇。当年5月，王峰再次嗅到了商机。当时比较流行传呼机、复读机、收音机等，这些电子产品对于电池的市场需求很大，于是他与合作伙伴做起了电池销售生意，并招聘了6名员工，短短一个月时间竟然赚了1万元，王峰顺利迈入“万元户”行列，这让他信心大增，于是他趁热打铁，继续扩大创业规模。6月，王峰又招聘了近20名员工扩大销售，这期间，不仅生意蒸蒸日上，王峰还收获了爱情。7月，王峰成立了宝鸡分公司，之后又相继成立了天水、渭南、郑州、武汉、成都等分公司，公司员工近70人，生意做得红红火火。然而，公司快速发展壮大的同时，管理却跟不上，加之王峰又生病住院，公司因缺乏主心骨，最终解散了。但王峰没有气馁，他吸取教训、总结经验，静待时机。

2001年初，王峰与妻子从零开始，从事水果销售。与水果行业结缘，主要是因为王峰的弟弟做过水果生意，且王峰也考察、评估过西安的水果市场，他认为这是一个朝阳行业，于是萌生了开水果店的想法。2001年4月，王峰在北大街药王洞租了一间大约20平方米的店面，开了第一家“老百姓”水果超市（“个个鲜水果超市”的前身），打出了市面上从未有过的宣传语“诚信待客，少一罚十！”当时水果销售缺少少的现象很普遍，这一宣传语获得热烈反响。同时，王峰严把质量关，贯彻至今的“只卖新鲜好吃的水果”的经营理念得到广大顾客的认可与信赖，店里每天的营业额基本都保持在100元以上。成功背后有着不为人知的艰辛，王峰和店员们每天天不亮就骑着自行车到水果批发市场采购水果，用三轮车拉回店里后就上货、陈列、售卖，如

此循环往复，全年风雨无阻。冬天，采购搬运货物，手脚冻裂红肿是家常便饭；夏天，高温酷暑难耐，实在熬不住的时候，他们就找个纸箱就地一铺，躺着休息，有时因为太忙了，一顿饭就顶一天……可真是“痛并快乐着”。经过不懈努力，水果店的生意不断变好，王峰也有了开第二家门店的想法。

2003年“非典”时期，王峰瞄准此时房市低迷的时机，在北大街糖坊街低价租了另一家店面，开了第二家水果超市。延续第一家水果超市的经营理念，第二家门店也迅速走红，生意异常火爆，两个店的经营模式引领了水果行业的发展，同行争相模仿，王峰一鼓作气，借鉴前两个店的成功经验，持续扩张门店。生意虽火，但王峰十分冷静，2000年电池公司的前车之鉴，让他不得不立足长远思考公司未来的发展方向。

2006年8月，伴随着第一个单店面积大于130平方米的水果超市开业，王峰开启了个个鲜水果超市连锁经营之路。从这一年开始，王峰要求每个店都进行标准化的作业和培训，建立统一的陈列、服务、销售、售后等标准，门店形象得到整体提升，顾客体验感更好，回头客越来越



越多，品牌效益日益凸显。

2012年12月，为得到更好的发展，王峰成立了西安个个鲜果业有限公司，同时创立“个个鲜”品牌，这标志着经营模式由个体发展转向企业经营，以品牌战略为导向，更加适应当下行业发展趋势。这一年称得上“个个鲜元年”，公司稳步发展，门店持续开设，王峰的第一个事业上涨期来临。

2014年，王峰迎来了创业以来的第一个高光时刻，以他家乡命名的“龙门头办公大楼”落成，他在西安的创业之路达到第一个高峰。此后几年，王峰的水果事业发展得顺风顺水，并布局了全国业务，开启规模化发展，迅速成为陕西乃至西北最大的水果连锁品牌。同时，还成立了西安龙门头供应链管理有限公司、陕西天下果农电子商务有限公司等，公司多元化发展也初具雏形，进入稳定上升期，开设门店近100家。

2019年12月，是王峰水果事业创业以来的第二个转折点。疫情来袭，公司发展也遇到瓶

颈，可以说是内忧外患，最困难的时候，连给员工发工资都得东拼西凑。这一刻，王峰知道能扭转颓势的只有他自己，于是他重新“披挂上阵”，进行了大刀阔斧的改革，先是对内进行优化重组，实行合伙人制度，激发内部活力；其次协调外部资源，成为保供企业，盘活企业“血脉”，双管齐下攻坚克难。

危中亦有机。疫情这几年，王峰从中看到了行业的新趋势和发展的新契机——短视频经济，于是他开始钻研短视频经济，布局新赛道。为此，王峰专门组建了一支全新的线上业务团队，并在2022年配套了超5000平方米的现代化配送中心为线下保驾护航，充分赋能线下门店，在团队短视频的赋能以及王峰个人IP不断打造的加持下，门店焕发新的生机，2023年6月至2024年6月一年时间里，新开门店超100家。截至2024年9月，个个鲜门店开设超200多家，是陕西省规模最大的连锁水果超市品牌，现有“个个鲜”“水果峰汇”“优果云仓”“零果工厂”“龙门头”5个知名品牌，门店总营业面积超过40000平方米，同时拥有5000平方米的线上线下物流配送中心。

水果零售属于传统行业，发展壮大过程中难免会遇到各种困难，比如公司经营、团队建设、资金紧张等问题。面对这些情况，王峰以身作则，带领团队发扬不怕苦、不怕累的精神，不断加强自身学习，借鉴同行业的先进经验，建立健全公司各项制度。通过不懈努力，各门店生意持续好转，各类人才也相继加入团队，力量不断壮大，利润率稳步提高，资金问题也迎刃而解。

今年以来，王峰带领公司高层团队多次调研考察同行业的先进模式，学习借鉴为其所用。同时，在公司经营过程中，王峰始终秉持“只卖新鲜好吃的水果”和诚实守信的经营理念，力争成为中国水果行业最具实力的连锁零售品牌之一。

创业创新成为时代潮流，但创业的路很漫长，成功的背后都是长久的积累和坚持。“个个鲜”真诚欢迎有创业梦想的伙伴加入，在这里，心有多大舞台就有多大，这里是成就自我、创业圆梦的理想选择。

