

商贸行业闯天地 爱心助学暖人心 ——舟山“90后”企业家蒲姿臻的精彩五年

□记者 吴建波

临城街道甬北路路边一幢不太显眼的楼房外，每天都有装卸工人在这里忙碌。在叉车的轰鸣声中，一箱箱酒水被装上小货车，发往岛城各处餐馆、酒店等消费场所。

这里是浙江自贸区鹏翔贸易有限公司所在地，1995年出生的蒲姿臻接过上一辈的接力棒，把这里当做创业大本营，在酒水贸易行业努力拼搏，闯出了一片属于自己的天地。

蒲姿臻是一位典型的“创二代”，她的母亲在2003年创办舟山市鹏翔贸易有限公司，成为了一名酒水贸易商。“母亲以前从事财务工作，自己创业后非常忙碌。”从小耳闻目染，蒲姿臻学到不少知识。

长大后，蒲姿臻在海外求学10年，还在加拿大多伦多大学的大数据专业深造，逐渐远离了这个行业。毕业回国，蒲姿臻先是在杭州工作了一段时间，最终还是选择回家接班。“一方面母亲年纪大了，需要有人继承家业，另一方面我从小在酒香中长大，酒水行业让我更有归属感。”谈到回舟山的原因，蒲姿臻如是说。

进入公司后，她以“空杯心态”深入行业各环节，每一天都被各种会议和行程填满，最忙的时候，一天要跑四个城市。“参加各种品牌培训、行业交流，都是宝贵的学习机会。”蒲姿臻说，这些经历让她长期接触品牌和渠道，积累了许多宝贵的营销经验，对运营好企业和经销的品牌越来越有信心。

鹏翔贸易是一家全渠道、全区域的酒水品牌运营商，目前经营的品牌有喜力、雪花等10多种。她坚持“品质即尊严”，经常和团队围在一起试饮，还会



深入研究每款产品的品牌背景、企业资质、成分和包装，“只有自己觉得好，才有底气推荐给消费者。”

除了严格选品，蒲姿臻注重思考如何提升企业运营效率。加入公司后，她用专业知识推动企业向数字化转型，逐步优化业务流程、费用管控与市场

分析，显著提升了企业运营效率与服务响应能力。同时通过品鉴会、品牌联动等平台载体增强消费者体验，持续提升品牌影响力与市场渗透率。

蒲姿臻还注重组织队伍的建设，目前企业员工数量达到100多人，部门人员呈现年轻化、阶梯化的

特点，先后成立了党支部、妇联等组织，并在岱山、东港开设分公司。“作为新生代企业家，要对行业有敬畏之心，要用更高标准要求自己在前辈的带领和启发下，尽最大努力把创新理念融入企业。”蒲姿臻说。

在商场打拼的同时，蒲姿臻也尽自己所能回报社会。从去年开始，她通过支教老师结对云南一个山村里的29个高中生，每月资助300元钱，帮助他们完成学业。除了资助云南困难学生，蒲姿臻每月还资助一位四川达州的学生，并组织员工捐寄干净衣服寄到西部地区。

“蒲总，您资助的高中学生有7人今年考入大学，其中2名同学考入昆明医科大学和西南林业大学，他们取得的成绩离不开您的资助和鼓励……”不久前，蒲姿臻收到了来自云南支教老师的报喜信息，她为资助对象取得的成绩感到高兴。

“我们家一直有做慈善的传统，事业小成后，我也有能力跟着长辈一起参加。”蒲姿臻说，平时少买一些贵的东西，省下来的钱就能解决困难学生每天的餐费，一想到这点，自己就有做慈善的动力。

进入公司5年，蒲姿臻已经在品牌建设、企业管理和服务提升等方面展现出自己的优势。这位“初出茅庐”的年轻企业家已经适应了行业压力，她希望今年企业经营再创佳绩，能给员工提供更好的待遇，也为社会再多做一些善事。

本稿图片由受访者提供

讲文明 树新风 公益广告

舟山市自行设计作品

诚信

绝不拖欠大伙儿工资。



中宣部宣教局 中国文明网