

不顾父母反对毅然选择重来

外贸工作的繁琐压抑虽然曾经给毛浩迪带来很大的痛苦，但不得不承认，正是这一段身心俱疲的工作经历，让他在无意间找到了生活的新出口。

由于外贸工作的特殊性，毛浩迪经常会去国外出差。在出差时，时不时受人所托，帮亲戚朋友代买一些抗癌新药或用于术后恢复的医疗级保健品，因此接触到了国外先进的医药研发、医疗技术和医疗服务体系。

在这一过程中，他对国内外医疗行业现状差异对比产生了强烈的好奇心和探究欲。

其实，毕业于国际贸易专业的毛浩迪对于医疗领域的了解几近空白，但这并不能让他打退堂鼓。于是，毛浩迪自发地关注并参加国内的医疗知识培训和健康管理行业或医疗会议，并在30岁时毅然重返校园，攻读杭州师范大学国家级健康管理师课程。

2011年到2012年的这一年多时间，对于毛浩迪来说是一场苦旅。

为了深入了解国内外医疗现状、资源分布和市场行情，他以常人难以企及的毅力，走访考察了北上广各大三甲公立医院，跑遍大半个中国及海外多个发达国家，基本摸清了国内医疗的状况和世界范围内医疗资源的优势对比及分布。

终于，基于海量的学习与考察，2013年，收放健康管理有限公司在宁波正式成立。

“儿子，安安稳稳的不好吗？你没有医学知识背景，又没有医疗资源和人脉……”毛浩迪的父母对他选择再一次创业表示不解。

在他们看来，儿子已经到了而立之年，别人家这个年纪的儿子连孙子孙女都能打酱油了，而自家儿子的终身大事还没着落，如今却又要开始为新的事业忙碌，显然更加顾不上了。

这么拼，值得吗？不仅是毛爸毛妈，周围的朋友也常这么问毛浩迪。明明之前的生活已经优于很多同龄人——在外贸领域做出了门道，有固定的客户，每年有至少一两百万元的稳定收入……怎么就这样轻易放弃？

值得吗？毛浩迪也这样问过自己。

“答案是肯定的。我不想在三十岁左右的年龄每天干着重复的事，每天去为了几美分和老外斤斤计较。”毛浩迪态度坚定地说，“选择医疗健康行业重新开始二次创业，则是因为每次出国接触到国外的医院等医疗机构总会带给我不同的震撼。那不仅表现在医学水平和完善的医疗服务体系，更体现在外国人的健康管理意识上。”

在全球各地考察的那段时间，日本东京大学附属医院给毛浩迪留下了深刻的印象。不同于国内嘈杂、纷乱和粗放的就医环境，那家医院大到每个住院部楼层配备的餐厅和活动空间，小到每位患者的就餐饮食，无处不表现着专业、细致与人性化。

“我们的国家在发展，大家生活水平在提高，总有一天，我们也会对健康、生活生命质量提出更高的要求，到那时候，医疗服务水平就是至关重要的。做这件事不论是就我个人层面还是社会层面而言，都有重要意义。引进西方先进的医疗健康管理服务体系，这事可以做。”

也正是因为这种想法，即使身边充斥着种种质疑和不理解，毛浩迪还是坚定地选择保护自己心里的一团小火苗，让它照进现实，发光发热。

没有专业背景的毛浩迪如何在医疗领域中打造出一片新天地？在这个过程中，又有什么经验和教训和大家分享？未来，收放健康管理公司又有怎样的发展计划？

本周六，东南商报第二十四期创业分享会现场，毛浩迪将分享他的创业经验。欢迎关注医疗行业、健康管理的朋友前来现场，与毛浩迪交流心得体会。

东南商报第24期创业分享会

本期分享者：毛浩迪

年龄：80后

职业：收放健康管理有限公司总经理

互动环节：读者提问交流

活动时间：7月21日（周六）下午2：00

活动地点：宁波市中山东路2111号，宁波文化广场I区2幢（朗豪酒店对面），WE+酷窝联合办公空间

报名方式：扫描右方东南商报客服微信号“东南风”二维码，添加好友，留言“分享会+姓名+电话”即可。（客服工作时间：9：00~17：00）



2

3

从刚需入手建立信任

“要从一个纯外行走入医疗领域是挺不容易的，但是一旦下定决心要完成这件事，所有的挫折都会变成指路的明灯。”

众所周知，医疗行业几乎算是社会敏感度最高的行业之一。

事关大众的健康安全、个人的身家性命，普通老百姓对非公立的医疗机构设立了很高的心防，公立医院又极少愿意赌上自己的声誉，冒险与新兴的第三方医疗健康管理机构合作。

怎样让客户信任自己？怎样让医院和医生信任自己？

公司成立后，面对这两个问题，毛浩迪苦心钻研。

凭借敏锐的市场洞察和精准的自身定位，他决定从客户的刚需入手，比如健康体检、就医策划、就医协调与保障、床位和手术的绿通协调等医疗服务，逐步搭建起自己与客户、与医院和医生的连接和信任桥梁。

根据这个布局策略，毛浩迪将精力集中在线下渠道，有方向、有针对性地发展客户，而没有选择炙手可热的互联网进行全方位宣传。

他始终认为，医疗健康是性命攸关的事，医疗的产品和服务都是靠口碑来做的，而不是单纯依靠广告。只有取得客户长期的信任，收放健康才能越走越远。

如今的宁波收放健康管理公司，已然是一家创新型专业健康管理服务机构，协同专业的医疗机构，为客户提供全方位、个性化、一站式的专业医疗服务选择。

在严肃医疗和线下健康管理服务的道路上一步一个脚印，收放健康已拥有一个总部和13个境内外办事处或联络处，200余家合作医院，2万多名会员，跨国医疗已远赴美国、瑞士、日本、新加坡、以色列等国，还联合百年历史的瑞士源泉医院，合伙自建位于瑞士洛桑日内瓦湖畔的收放健康·瑞士医疗抗衰老中心。

2017年收放的营收已经达到了4500万元，2018年营收预计在6000万左右。

当问及是否有设想将来自己养老生活的样子时，36岁的毛浩迪带着一点羞涩与坦然，道：“很少想过安逸下来的日子会怎么样，大概是每年和家人一起去旅行、去看世界，如果有了足够的资本，就在我最喜欢的瑞士买一栋不大不小的房子，一年去住上几个月，享受天伦之乐。如果有能力，就成立一个医疗健康慈善基金，为这个城市、社会、国家再发挥点余热。”

“其实我还有一个愿望，希望年长以后能有足够的资历跟能力，参与到国际上的某个医疗健康组织的中去，去发出我们国家自己的声音！理想有点遥远，但也不是不敢想。”

责任编辑 诸晓红 美编 严勇杰 照排 章译文 校对 张波

行业资讯

工行宁波市分行现金管理服务遍全球

多年来，工行宁波市分行围绕“走出去”企业在全球范围内调配和管理资金的需求，借助中国工商银行强大的信息科技平台、全球化的经营网络和专业化的支持团队，努力为宁波“走出去”的企业境外资金运作的安全和在全球范围内提高资金使用效率提供强有力的支撑。

在全球现金管理服务中，工行宁波市分行首先为客户提供高效便捷的全球

开户和本地金融服务。其次，实现一点接入、多币种、多银行资金聚合管理。在业务合规的基础上，协助客户搭建多层级的账户架构，方便企业在全球范围内实现资金集约管理。此外，借助SWIFT渠道，直通世界各地SWIFT成员银行，可以帮助企业轻松掌控各银行的账户资金情况，为客户构建全球一体化资金管控平台，有效提升全球财资管理水平。（沈颖俊）

中行奉化溪口支行赴溪口集贸市场开展反假币宣传活动

为进一步加深农村居民对人民币的认知和了解，提高我行服务水平，推动人民币现金业务稳健发展，根据省、市反假货币联席会议办公室部署的“反假货币，助力乡村振兴”宣传活动要求，7月11日，中行奉化溪口支行赴奉化区溪口镇集贸市场开展“常留心，防掉包，拒绝假币，从我做起”反假币主题宣传活动，为

市场内的商户和客户讲解宣传反假币相关知识。

现场气氛热烈，商户和居民纷纷围堵该行员工进行咨询，大家认真听讲，积极参与讨论，分享自己日常遇到假币的经历和识别假币的经验，并纷纷表示这样的活动很有意义，大大提高了居民和商户的识别假币能力。