

# 身体力行打造健康“人生”

## ——专访威海灵峰家居有限公司董事长林松峰

本报记者 李伟

缘由一场疾病,他奋起拼搏;创业遇到瓶颈,他独辟蹊径;事业更上层楼,他不忘初心……  
在林林总总的创业项目中,他慧眼独具地在健康领域,开创了一片属于他的事业。自强不息的性格,为他赢得了来之不易的健康,收获了甜蜜的爱情,更为自己打造了一个令人生羡的健康“人生”。他就是。

### 为“自由呼吸” 抗争病魔

对常人来讲,自强自理、自由呼吸是生命赐予人体的本能。而对于曾经的林松峰而言,这却一度成了奢望,成了那段岁月里最重要的人生目标。  
在他和小伙伴一样无忧无虑快乐地成长着的时候,谁曾想命运和他开了个大大的玩笑。身体毫无缘由地疼痛,时而是腰背,时而是腿部,疼痛在身上各个部位肆意游走。起初他还没有在意,以为过阵子就自然会好了。然而疼痛的频率却越来越高,剧烈程度也日益加剧。  
孝顺的他怕父母担心,竭力掩饰病疼,但是还是被细心的父母看出了异样。自此,他便

在自身病情好转的期间,林松峰萌生了要把让自己获取健康的方法和产品分享给别人的想法。他希望藉由自己的介绍把健康和希望传递给更多饱受病痛折磨的人们。  
说干就干,他把位于威海闹市区的房子卖了10万元钱,然后又东拼西凑来了6.8万元钱。就这样,靠着这不到十七万元,在文登城区中心位置,拥有8套设备、16个床位的三美理疗店正式开门营业。  
然而事与愿违,由于当时没有经商的经验,并且这个品牌知名度不高,再加上那个时期社会大众也没有保养身体这种理念。所以三美理疗的经营状况十分惨淡。  
纵是如此,林松峰也没有放弃经营与分享。因为他坚信,只要是真正的好产品,早晚是会让人们接受的。同时,几位常

理办卡收费的方式;对于时间不充足,不能到店体验的群体,他采用把设备搬回家,在家体验的方式。思路的改变,让林松峰的小店峰回路转柳暗花明。  
随着社会需求的不断增加,林松峰感觉到自己一个店的接待能力,远远不能满足社会需求。于是连锁加盟的经营思路在他脑海中逐渐形成。一经推出,短短的一年时间荣成、威海、烟台、临沂、东营、滨州、北京等多地客商加盟,一时间,近百家分店如雨后春笋般迅速开起来。  
林松峰说,免费这个决定,在他的创业过程中是关键性的分水岭,也让他明白了传递健康必须面向大众,让社会大众感受到实实在在的效果才是企业经营和发展的重中之重。  
林松峰说,在事业发展的过程中,经常有客户向他表达



林松峰

产品一经定型,林松峰便抓住机遇,采取加盟的形式,为加盟商提供协助选址、统一装修、配发设备、集中培训等等一条龙全程服务。短短一年的时间,全国加盟店就达一百多家。同时,也助力林松峰事业百尺高竿更上层楼。

林松峰说,通过这么多年的亲身体验,自己深深知道健康对人的重要性。没有健康的身体,所有的一切都等于零。这些年来他不但自己收获了健康,同时也收获了生活中与内心里的一份富足。在自己成功的同时,也有很多朋友因为他的分享与推荐,同样收获了健康与富足。顺应分享经济的大浪潮的到来,林松峰决定把分享共赢的经营模式融入到新开设的灵峰家居生活馆中。他把他系列产品的拥有者,转变成分享者与经营者。让大家在收获健康快乐的同时,再收获一份事业与财富。  
心存善念,必有善行,心怀感恩林松峰,多年来一直投身公益事业。遇到经济困难的人,他免费赠送治疗仪器;看到需要帮助的人们,他无偿捐钱捐物:汶川地震时,贫困儿童助学活动时,都有他的慷慨解囊的身影。

### 经营健康,传递健康

健康是永恒的话题,受益于健康产品的林松峰,一直不曾放松对健康事业的执着追求。  
事业蓬勃发展中,林松峰并没有陶然其中固步自封。他深切地感受到,企业要向大和长远里发展,一定要有企业文化,要有人文的关怀。于是他分出一部分精力,从中国传统文化中吸取营份。  
通过对根雕、玉器、字画等方面的涉猎学习。林松峰对生命、对健康有了更深刻的认识和更深层次的觉悟。  
带着对生命的敬畏和对健康的热忱,2016年,林松峰注册成立威海灵峰家居有限公司。其下设于文登区交通运输局西侧的“灵峰健康家居体验馆”也于2017年9月16日正式开业了。灵峰健康家居生活馆是一家健康家居生活用品的展示、体验会馆。会馆装修高端典雅,环境恬人。生活馆内设有3D健康床垫展示体验区、光波能量理疗区、产品分享讲解区、茶道会友洽谈区、根雕字画陈列展示区、以及人工智能机器人检测娱乐区等。



9月16日,灵峰家居生活馆开业。

踏上了漫长的求医之路。北京、上海、南京等。只要听说那里有相关的好医生,父母一定会带他去看看。中医、西医、偏方、土方,蜈蚣、蝎子轮番上,三棱针、小针刀也来者不拒,只要有一丝希望都会试试看。几番折腾下来,原本相对殷实的家境也因为四处求医捉襟见肘。

### 久病成医创新创业

也许是上天垂怜,正在全家人都一筹莫展的时候,2001年,一位朋友给林松峰推荐了一款理疗设备。抱着试试看的心态,林松峰便购买并使用了这台设备。通过一段时间的体验治疗,没成想效果却出奇地好。  
林松峰说,这款设备是通过模拟人的按摩、推拿和捏揉等手法,对整个脊柱进行理疗。同时通过玉石加温产生远红外线,起到了一种热疗的作用,加速血液循环,促进新陈代谢,最终达到提高机体免疫力的作用。因为自己患的这种疾病,手脚是冰冷的,身体的经络是不畅通的,所以就造成了气滞血瘀,这款设备的作用正好对症。

年在三美理疗体验的顾客,因为林松峰推广的产品,身体得到了明显改善。他们的赞赏鼓励和验证,也成为了林松峰一直坚持下去的动力。  
在商言商,做生意终究的还是要讲求效益。林松峰意识到,只有把自己的生意做大做强,才有能力做更大范围的推广和分享,才有机会让更多的人获得健康与希望。

### 遭遇瓶颈独辟蹊径

困境中的林松峰决定放手一搏——面向大众免费体验。一时间,进店的人络绎不绝,甚至还排起了长队。沉寂了几年的三美理疗店终于迎来了本该早就到来的春天。林松峰说,随着生活水平的提高,健康意识的增强,再加上他和团队成员的不断宣讲,三美理疗逐步深入人心,得到了用户赞不绝口的夸奖。  
针对不同层次需求的客户群体,林松峰灵活地运用多种经营模式。对于经济不宽裕的群体,他采用免费体验,只赚口碑宣传的方式;对于对体验环境有所要求的群体,他采用合

感恩之情,“其实,他们何尝不是我需要感恩的对象呢?做事业挣钱不是最首要的。首要的是通过我的努力和投入,把健康和希望送给了更多的人。每当想起有那么多人因为我的原因得到了健康,我就觉得我自己的人生更有意义。”

### 组建团队研发新产品

林松峰是一个有悟性爱琢磨的人,在事业发展的闲暇,他常常对设备制造原理和治疗原理进行深深地思索。通过长期的研究积累,2009年林松峰组建了科研团队和生产团队,结合多年的理疗经验,自主研发、制造了多种理疗设备。  
林松峰说,他在2010年的时候完全自主原创了一款产品。产品的设计理念也是来源于自己的生活。为了让一把椅子形的产品让大家坐着都舒服,他曾经在椅子开模时,自己找了50多个人,安不同方向、不同坐姿去感受和体验。  
也正是依靠这种一丝不苟的大工匠精神,林松峰领导研发的系列理疗产品一经推出,就赢得了消费者的广泛青睐。



顾客正在灵峰健康家居生活馆进行体验。