



红色连衣裙: HÁN LÙ LÙ



# 亦柔亦刚

## 许涛芳

文\_徐淑萍 创意策划\_盒子 摄影\_简杰 化妆\_叶子

场地支持\_上海新天地安达仕酒店

服饰支持\_AZALEA HO, PANNY FASHION, HÁN LÙ LÙ

作为上海添香集团的 CEO, 许涛芳在青年企业家的圈子内众人所知, 其从无到有缔造一个行业的创业经历, 更令她成为许多财经节目的座上嘉宾。人们把她树立为创二代的典范, 美丽、大方、事业蒸蒸日上, 典型的女强人形象。但是私底下, 她的生活简单, 喜欢公仔, 和朋友在一起时笑得没心没肺、单纯如孩子, 看不到一点商场巾帼的影子。在许涛芳的身上, 亦刚亦柔, 分得清工作和生活, 这似乎是中国创二代优胜于一代的一个特质, 尊重生活, 拼搏在当下。

## 拍

摄许涛芳当天温度骤降，先是大雨倾盆然后是淫雨霏霏，酒店充足的冷气让大家冻得有些难耐。但是镜头面前的许涛芳却毫无面露难色，一袭红色露背长裙把她模特身材勾勒地曼妙无比。做过平面模特的她在镜头面前或端正，或性感，或俏皮，始终光芒四射。这让人不禁感慨，造物主确实有偏袒。不过，人们对她的投以注目礼，不仅仅是因为她的美，更多的是因为她对自己的坚持，对事业的开拓，以及所承担的社会责任。这样的许涛芳是有光环的。但是在朋友眼中，她永远是那个可以拎着晚礼服在路边摊吃烧烤，可以说大声笑的爽朗女生，带着一点直率与天真。工作和生活，许涛芳分得很清！

## 我不是富二代

“当‘企业家二代’的压力很大——做得好，被人说是坐享其成或是理所当然；做得不好，又要被说是纨绔子弟。”这句如今常常被二代企业家用来感慨打拼事业不易的话语最早出自于许涛芳。那时候，她做添香防辐射服才小有成就，但如今她已是青年商圈的风云人物。这些年，她不仅成功缔造了添香品牌，更是从无到有的开创了中国防辐射服行业。在许涛芳的身上有诸多头衔和光环：上海添香集团CEO，上海远基础医疗器械有限公司董事长，上海添香实业有限公司董事长，2007年度上海市十大青年经济人物，2010年中国纺织服装行业十大风云人物等。同时，她还是人大代表。说起来，这其中的每个头衔都不易扛，但是她都做得得心应手，

而这些多半得益于这些年努力。

出身于富裕家庭的许涛芳早在留学期间便开始自食其力，她通过当家庭老师和平面模特赚取留学期间的生活费用。强烈的理财意识让她把父亲给的钱存在一个账户中应急，而自己赚来的钱供日常消费。这种忧患意识也促使她在日后的企业经营中一直以稳健的步调发展。在新加坡留学期间，许涛芳不仅度过一段值得怀念的留学生活，更发现防辐射孕妇装的商机。回国之后，许涛芳看准国内防辐射孕妇服市场的空白，说服父亲创立了添香品牌，开始了防辐射孕妇服的推广与销售。之后的经历，了解许涛芳的人大抵都知道，她隐藏自己的身份，搭公交车跑销售站柜台，为了了解防辐射服的市场接受度和优劣势，亲自到在柜台一站就是一整天。以至于到最后她一眼就能看出孕妇怀孕几个月。

与此同时，许涛芳看到了网络营销的趋势。当大多数人对此质疑时，她坚持自己的观点，顶着巨大的压力通过网络推销添香的产品。事实证明，这一创新拓宽了原来的传统销售方式，对添香品牌的成功推广起到了巨大的作用。不仅成功塑造了添香这个品牌，并在中国开创了防辐射服这个行业。回看这段经历时，许涛芳并不觉得艰难，反而是用了惊喜来形容。“那是一个每天都有惊喜的日子，虽然有很多的困难，也走了很多的弯路，但是总体上你看到它一天天在成长。而事实上，当初做添香，我是以做产品的心态去推动它。我没有想过它会成长为今天‘中国防辐射第一品牌’这个样子。”如今，许涛芳仍觉得添香发展至此，像是一个意外的礼物。

随着添香越来越成功，许涛芳逐渐走进公众的视线。人们既关注她在商业上的

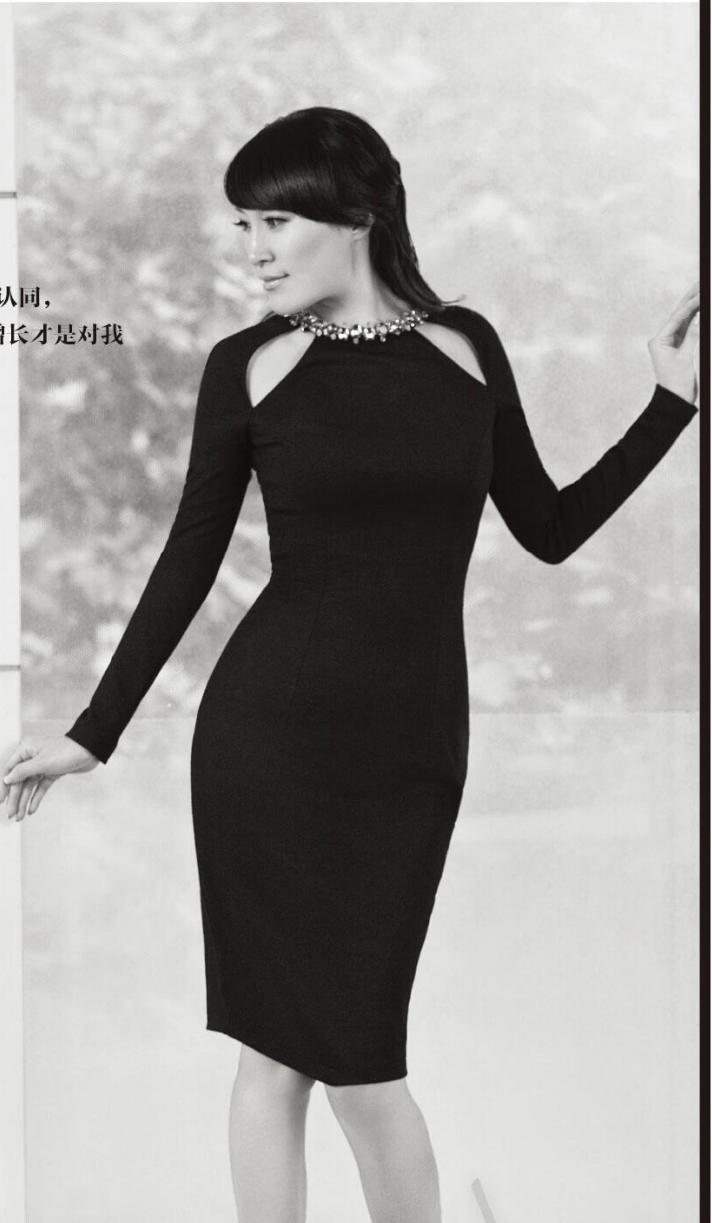


米白色套装：AZALEA HO

许涛芳

企业：上海添香集团  
职务：CEO  
兴趣爱好：潜水、骑马

“我会觉得客户对品牌的认同，对产品的认同，业绩的增长才是对我最大的鼓励。”



黑色连衣裙：AZALEA HO

成功，也窥探“富二代”这个身份带给她便利。即便有成绩为自己证明，但是彼时的许涛芳仍旧不愿意被称作“富二代”。“那时候我很排斥别人说我说富二代，我觉得我跟你们不一样，我是青年企业家。”那是一段被质疑，再不断努力去证明自己的岁月。如今它已经刻进了添香的发展历史。在商海搏杀，背景可以帮助你获得成绩却不能保证你取得成功。所以，从一开始，许涛芳就不断提醒自己：必须把企业当作第二天就要破产来做。

2012年，方舟子指责防辐射服是一个商业骗局，并引得央视介入报道，这让行业龙头的添香防辐射陷入舆论危机。时至今日，许涛芳已记不得当初这件事的许多细节。“我是一个比较善忘的人，容易忘记经历过的不好的事件，直接点说就是好了伤疤忘了疼。但是那件事确实是添香遭遇的最大的危机。”唯一可以确信的是，许涛芳对自己产品的科技含量和技术十分有信心。这个事件最终的结果就是央视对这场不够客观严谨的报道对添香做了道歉，并通过长达一小时的节目来和观众解释防辐射孕妇服的原理和该如何选择防辐射孕妇服。随着这场闹剧落幕，添香转危为机，稳稳坐实了行业龙头的位置。“我的父亲一直在教导我要做一个对社会有价值的人，所以，不合格的产品是不可能从添香这流向市场。”聊到那件事，许涛芳已经把它当作云淡风轻的往事。

### 保持 Always21

和许涛芳聊天，有一个人会被常常提及，那就是她的父亲许如根。早年，许如根白手起家创立了上海翰纳森制衣有限公司，在服装行业内赫赫有名，但是外界对其却知之甚少。“我的父亲很低调，基本上不太接受采访，所以外界对他知道的不多，但是他一直是我的偶像。”聊到父亲时，

**人们既关注她在商业上的成功，也窥探“富二代”这个身份带给她的便利。**

氏，这个才是我的终极目标。因为微信将使得购物环节变得更加便捷。你只要留个言，下个订单，就可以坐等收货。卖家和买家的之间的互动也更为亲切生动，更具信任感！”

在打造 A21 这个品牌时，许涛芳借用了运作添香时的经验，避免 A21 在品牌塑造上走很多弯路。比较两次创业，许涛芳的感受完全不一样。在她看来，第二次创业是在打造一个商业模式，格局更大更高，需要考虑的方面也更多，当然付出的一点都不比第一次创业时少。从来不设长远目标的许涛芳，会给自己很明确的短期目标：1 年要把 A21 做到年销售额过亿；3 年做到全国面膜第一品牌；同时把商业渠道铺开，不断随着市场的变化进行修正。正因为方向不同，所以许涛芳对目前市场占有率为第一的美即面膜并不存在攻击性，同时她相信人的消费习惯是会随着时代和周围环境改变而改变。

和许多一代企业家偏向坚守原有轨迹不同的是，许涛芳代表了相当一部分随时根据市场变化做出调整的新一代企业家。在她看来，未来能够成功的企业家是能够根据外界环境的变化而调整自己和企业，并能不断纠错的。这在某种程度上表达了 A21 传达的理念，永远保持年轻的心态，永远追随时代的变化而变化。

聊到 A21 的发展，许涛芳的语气不由自主地高亢些。如果说最初进入家族企业工作，创立添香品牌是为了分担父亲的压力，那么此次打造 A21 则是许涛芳对自己的挑战。从产品推出短短不到一个月的时间，A21 已经引发了诸多机构和风投的关注，面对大家投来的橄榄枝，许涛芳委

婉地拒绝：“现在其实还不成熟，并不适合引入资本。我打造的A21，是希望能够让它上市。”但是不管是在互联网还是移动互联网领域，任何一个商业模式或是平台都具备了极高的可复制性。对此，许涛芳并不担心。“我不怕这个被复制。所有的产品有竞争对手才好玩。如果只有我们这么做，那市场则单调许多。其实好的竞争对手不仅可以帮助把市场这个块做大，同时可以让你跑得更快。打个比方，如果永远是兔子和乌龟在竞争，那么实现目标的速度是有限的。但如果竞争对手是两只兔子的话，速度一定会有突破。我不怕强的竞争对手，越强的竞争对手，企业可以做得越好。”谈到竞争，许涛芳女企业家的本质显露无疑。

对于父亲支持此次创业行为，许涛芳

颇为开心。在她眼中，父亲的思想和看事情的深度是与时俱进的。他从不会因为自己年龄大了而使得眼光老旧，固步自封。这令她感到万分佩服：“我觉得自己到了他那个年龄未必能做到这样。他才是真正的是Always 21！”

### 我是富二代

如今，谈到自己在商业上取得的成功，面对人们的赞誉，许涛芳总是会这么回应：“添香做到现在能成功，真的是我比较幸运，而不是我比别人更努力。说实话，比我努力的人多太多了，但是我很幸运，有很多人来帮助我，成就了我。所以，我不可能会有优越感，我做的比别人好是因为身边每一个帮助我的人。”这份成熟与感恩，也让她更直接地面对自己的身份。

她不再排斥别人称自己为富二代，而是主动去承认自己就是富二代，“因为我内心强大了，我希望别人看到，富二代中也有我们这样的青年企业家。我现在在很多地方发言也好，参加电视节目也罢，我都说我是富二代，这是我不可磨灭的烙印，为什么要回避它呢？”

换一个角度想，如果没有做企业的父辈，即便年轻人真有钱，是不是真的能获得成功呢？这个身份带给二代企业家最重要的并不是金钱，而是那些精神，那些打磨出来的经验。就像父亲在事业上给许涛芳的帮助，这一路走来，他把自己的经验拿来分享，“不管最终是采纳60%，还是30%，他真的教会我很多东西。如果没有一个企业家的父亲，我是不能做大添香。”这是许涛芳对这个身份的领悟。

## Q&A

Q：《接力》

A：许涛芳

**Q：添香已经是中国防辐射服行业第一品牌，为什么会选择美妆领域做跨行业的二次创业？**

**A：**我觉得徐志摩的一首诗很能表达我的心情：一生至少该有一次，为了某个人而忘了自己，不求有结果，不求同行，不求曾经拥有，甚至不求你爱我，只求在我最美的年华里，遇到你。我希望自己在最能拼搏的时期不要错过这么好的商业模式和二次创业机会。

**Q：除了事业上的成功，生活中有什么事会让你感到高兴？**

**A：**比如去年我父亲给我买了一个公仔，

这让我非常高兴。我是一个比较追求小幸福的人。别人对我好，我看的是他做的一些事，说的一些话。因为我是天蝎座的，比较喜欢观察小细节。

**Q：所以你骨子里是比较恋家的？**

**A：**能生活在这个家庭，我觉得自己非常幸福。我和弟弟之间的关系非常好，从小我们一起长大。小的时候，我会觉得是我谦让着我弟弟，但是前一段时间我反而会觉得有些事是他在谦让着我，保护着我。这种感觉很幸福。

**Q：你会希望找一个保护自己的另一半？**

**A：**很多人以为我是女强人，喜欢那种顺从我的，但是我反而希望我的另一半比我强。我在生活中很简单，也不太喜欢复杂的人、复杂的交流方式。有相同的价值观和世界观，相互扶持，不离不弃，这些比较重要。

**Q：会把职场上的习惯带到生活中去吗？**

**A：**不会，我对周遭的人都挺坦诚的。当我真的对待别人的时候，别人也会

真诚地对待你！我的座右铭一直信奉“天道酬勤”。付出努力一定是有回报的，只是回报的多一点或少一点。如果回报少了，那就再努力多一点吧。

**Q：所大家说你情商高……**

**A：**但是我没有觉得自己情商很高，我只是习惯与人为善，不喜欢交恶。

**Q：你也做了很多公益慈善？**

**A：**我觉得一个人如果有能力帮助别人是一种幸福。而且我父亲也在不断教育我成为一个对社会有贡献有价值的人。

**Q：从事塑造女性美的职业，你的时尚态度是什么？**

**A：**有自己喜欢的奢侈品但是不会特定买哪个牌子，我会有自己的品位标准，平时会mix一点。服装类我会选择一些设计师品牌，包包配饰我会选择一些大品牌。虽然我从事的是孕妇装，可是我为了持续保持有国际时尚审美品位，我都会大量翻阅国内外时尚杂志及不放过每一次的纽约、巴黎等各大时装周。



绿色连衣裙：PANNY FASHION