



西漂台青勇闖成都 構築醫美夢

圖／亞鑫醫美提供

—專訪成都亞鑫時尚醫美中心創始人林京翰

◆文／耿梓墨

「我們將台灣輕醫美結合 SPA 的概念帶到了成都，融合兩岸的文化，甚至超越了一些台灣輕醫美的理念……」這間以台灣為號召的醫美中心「成都亞鑫時尚醫美」，吸引了眾多愛美的女性光顧，就座落在中國大陸「美麗之都」的成都。

而這個時尚醫美中心的創始人林京翰，是來自台灣高雄的青年才俊，如今「西漂」到了四川成都。

不當牙醫 讀書期間學創業

林京翰 1987 年出生，曾就讀高雄明誠高中，他自曝高中讀書時期很調皮，經常讓父親到教室報到，雖然不斷惹事生非，幸好學校師長特別照顧他，高中三年就一直遊走在退學邊緣，還好功過相抵沒有被退學，到現在都特別感謝明誠高中的師長。父親從事牙體技術業，母親是珠寶業，弟弟子承父業，而林京翰則走上了創業的艱辛之路。

高中畢業後，他在家人的建議下，前往四川大學華西口腔醫學院口腔系就讀，修習 5 年實習 1 年，學校有 100 多位台灣學生。四川大學華西口腔醫院是三級甲等口腔專業醫院，在全大陸的口腔專業名列前茅，比專門醫治中共高層官員的北京協和醫院還要有名。

林京翰回憶起 2005 年 9 月 7 日，那天是他的生日，隔天 9 月 8 日就飛到成都。落地後想要打電話回家，要先買電信長途卡，還要撥打很多碼，不像現在只要用微信就可在全世界進行視訊。

在大學讀完五年級後，林京翰只剩最後一年的實習，當實習醫師要從「洗牙」開始，華西口腔醫院每天上萬人進出，要洗牙的人很多，一整天就這麼耗掉了，他覺得這樣的生活太過於枯燥，決定這輩子不當牙醫師，不想這麼「洗掉了人生」。

其實，林京翰骨子裡就有一股創業的精神，在求學階段就在學習如何創業。他在大學時期就

嘗試過餐飲業、台灣小吃、摩托車精品、台啤經銷商等，但幾乎都以失敗告終，幸好在當下累積了不少經驗，發現「隔行如隔山」的他，剛好有朋友提議：「既然念了醫學院，何不就從事或投資相關行業的工作？」

白手起家 投入醫美事業

林京翰轉念一想，決定投入醫美工作，與台灣女友也是大學同學的李欣怡自創品牌「亞鑫時尚醫美」，剛開始時想做「台灣醫美觀光」，但從成都引接到台灣的路途遙遠，實在太麻煩了，所以就選擇在成都落地開設醫美診所和 SPA 館服務本地客戶，再邀請台灣醫師前來駐診。時隔不到一年，林京翰就憑藉以前失敗的經驗，將公司做到大眾點評在鬧區 - 春熙路的第一名，業績相當可觀。

創業之初，兩人白手起家，辛苦不為人知，短短 4 年間，現在員工已有 30 多人，而資本額早已增長數倍有餘。

「成都亞鑫時尚醫美」原本只有做「微整型」和「皮膚美容」，後來再加上「整形美容」和「口腔美容」，現在再跨越到中高端的「SPA + 醫美」，整體規模越做越大。2016 年下半年籌備醫美診所旗艦店，達到 800 平方米，2017 年 3 月終於建成開幕。

林京翰說，台灣資本比不上中國大陸「莆田系」的醫療院所，在全中國都是大型連鎖。成都市身為中國大陸醫美最競爭的城市，光在成都市中心就有 300 到 400 家，都是中大型的醫美集團，台資要在成都生存，只能依靠台灣「小而美」、「小而精」的特色，台灣醫生的形象佳、素質高，最大優勢是做微整型。

醫美之都 競爭最為激烈

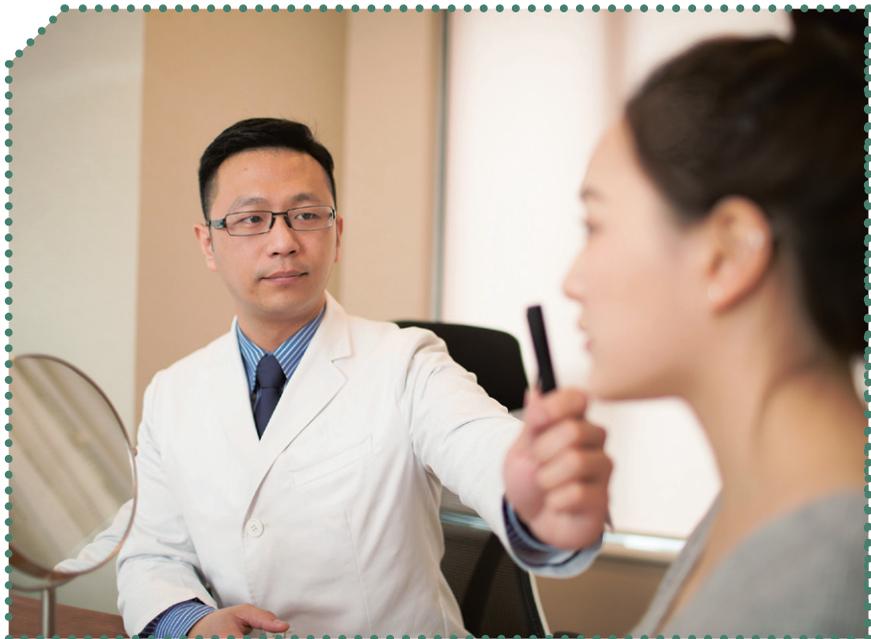
成都，有張靚麗的「美女城市」名片。只要在成都任一個角落，隨處可見到小巧玲瓏、膚色白晰的大美人。成都常駐人口 1400 多萬，加上流動人口破了 2,000 萬，市場調查是北上廣之後



圖／亞鑫醫美提供

▶ 亞鑫時尚醫美中心創始人林京翰。

▶ 透過專業的諮詢、嚴謹的評估、精湛的技術，使亞鑫醫美得到優良口碑。



的消費第四大城。既有美人，又是消費大城，因此「醫美之都」的稱號不脛而走。

繼 2017 年提出建設「醫美之都」，今年成都又陸續提出「成都醫療美容產業發展規劃（2018 至 2030 年）」和「成都市加快醫美產業發展支持政策」。據「規劃」，到 2025 年，成都醫療美容產業營業收入達到 1,000 億元，2030 年將達到 2,000 億元。

以醫療美容為代表的美容消費需求，已成為除基本生活的住房、汽車、旅遊之後的第四大消費熱點。醫療美容產業是「美麗經濟」的重要組成部分，具有附加值高、帶動力強等特點。

參照國際通用統計結果，醫療美容行業的主要受眾為 18 至 45 歲的女性和部分男性，以成都逾 2,000 萬的城市管理人口計算，在該區間的潛在受眾足有 380 萬人之多。同時，成都還具有強大的輻射能力，市場腹地涵蓋雲貴川等周邊地區近 2 億人口，醫療美容行業潛在消費人口數量眾多。

業界人士表示，2017 年，成都接待遊客人數約 2.1 億人次，金融業實現增加值 1,604 億元，成都發展醫美還有旅遊、金融等產業支撐，可望實現產業間聯動發展、融合發展。

近幾年，成都的醫療美容產業迅速發展。截

至 2018 年 10 月，成都醫療美容機構達 372 家，較 2016 年的 159 家增加了 213 家。成都也制定發展「醫美之都」的路線圖：將突出發展醫療美容服務業，加快發展醫療美容製造業，延伸發展資訊服務等關聯產業，著力構建醫療美容產業生態圈。

落地生根 創業也要避開陷阱

在這座「醫美之都」落地生根，林京翰在成都待了 13 年，就這麼一路從台灣學生、台灣青年，再到台灣商人。現在的他，可不只是成都醫療美容機構的創辦人，也是成都台灣同胞投資企業協會理事、成都台灣青年委員會副主委，他更希望並鼓舞年輕人勇於來成都發展和創業。

在成都創業有成的林京翰，2017 年 12 月，獲母校明誠高中頒傑出校友，他第一次站到司令台接受表揚，很高興創業的努力獲得母校肯定。更令人難以想像的是，曾經是遊走在退學邊緣的學生，竟然可在「醫美之都」做得風生水起。



圖／亞鑫醫美提供

對於在大陸創業需要留意什麼？又該如何避開陷阱？林京翰提出兩點提供前往中國大陸的年輕人參考：

第一，要留意的是「交友」。古諺有云：「近朱者赤、近墨者黑」，暫且不說大陸本地人，有些台商來大陸做生意失敗後經常會成群結黨，最怕遇到心術不正的人，打著同鄉名號，實則行不義之事。他建議：「多結交上進和正氣之人，現在很多本地年輕朋友都非常上進，值得我們去學習和交流。」

第二，要留意的是「夜生活」。許多未婚年輕人來到大陸，因為夜生活豐富，以及心裡孤獨因素，經常會有「暈船」的情況，將錢財都花在夜生活上，甚至在經濟還未完全穩定的情況下，涉入賭博圈。他建議：「創業之人要有好的身體，要找到自己興趣的運動，我每周一、三、五會去打拳及健身，周日打棒球。時間久了，會透過運動結交好朋友，也不會只透過夜生活排解孤單，將自己身體練好，在事業上也更有體力衝刺。」

站穩腳跟 邁向醫美 2.0 階段

林京翰這麼期許未來的事業發展。他說，「現在的成都亞鑫時尚醫美，已從零到一階段在成都站穩腳跟，接下來要走入 2.0 階段，也就是朝向直營加盟的形式，除了在成都本地繼續開設連鎖以外，也會再到重慶、西安等城市拓展據點門市。」

「亞鑫雖然沒有跟上五年前的黃金時代，但有抓到互聯網興起的時代，跟著一同成長茁壯，」林京翰舉例說，「大眾點評」已給予亞鑫極高評價，這有助於未來展店，因為這可以把既有店家的銷售、評價「關聯」到新店家，可以像「倒吃甘蔗」般發展連鎖事業。

有朝一日，林京翰期待他的成都醫美機構，不只是成為一條龍，而且會形成一個生態圈，更可延伸到前端技術和後端娛樂，甚至把科技創新完全應用在醫美產業，再加上娛樂業傳播，形成規模巨大的「美麗產業」，吸引兩岸愛美的人前來「朝聖」，也歡迎台灣醫美同業朋友一同來成都合作。🌟