



码上看报



码上订报

企业看台

大学生返乡“花式”创业

粉嫩嫩、肉嘟嘟,这就是多肉,在北上广是都市白领竞相追捧的桌面萌宠,在河北省石家庄市鹿泉区,一棚多肉满地金,成了张志远返乡创业的致富法宝。

“我们这个拼盆叫蓝孔雀,里面有十几个品种,售价在100多块钱。”近日,张志远在花棚里忙碌着,随手端起一个花盆,向笔者展示自己设计的多肉盆景。

1989年出生,今年刚34岁的张志远,2014年从河北经贸大学毕业,在石家庄一家矿泉水企业做起了销售。那时多肉刚从韩国引进,迅速在一线城市蹿红。一些稀有品种,甚至涨到了上千元一株的高价。

因为工作时间自由,张志远开始跟着做微商的朋友,在网上帮人代购多肉。“一颗多肉根据品种不同,代购费是5毛到一块钱。”本来是打算赚点零花钱,可一种叫“广寒宫”的多肉突然爆火,让张志远的手机被两千多个订单“轰炸”了整整一夜。

一晚上挣了两千多,张志远非常兴奋,不是因为这笔意外之财,更没有像别人那样忙着继续接单赚钱。“我是学市场营销专业的,所有的创业都要先解决销售的问题。”多肉市

场的供不应求,让他看到了一个机会:自己种,自己卖多肉。

很快,张志远就辞职去了山东青州,在当时北方最大的多肉集散地,给当地一百多家花农做起了销售。每天带着全国各地的客商挨家挨户选品下单的同时,他还在当地租下一个花棚,根据客商的喜好种起了多肉。

“每次去农户的花棚里,他们问我哪种多肉卖得好,我就问他们这个多肉怎么种?就这样用市场信息换种植技术,一家学一点。”一年多的时间,张志远不仅积累了全国各地的客户资源,还把多肉的种植技术吃透了。

2016年,张志远回到鹿泉老家,投资二十万元建起了自己的两个多肉大棚。为了抢占高端市场,张志远开始大着胆子从韩国进货,“我们打十万块钱过去,人家给我们发来一堆箱子,就跟开盲盒一样,贵的、便宜的,什么品种都有,没有一点自主选择权。”

虽然风险不小,可他还是咬着牙,开了一批又一批的盲盒。因为只要买到一株稀缺品种,他就可以用一片叶子,培育出一大批种苗,卖成市场上的抢手货。

经过几年的发展,张志远已经建起了5个花棚,种植了产自世界各地

的70多个品种、200多万株多肉,每年往山东、江苏、云南等各地发货100多万株,年收入五六十万。

同行的竞争不来自村里,近年来,大规模的多肉种植基地在全国越来越多,多肉的价格也一路走低,原来几十元一颗的品种,现在降到了几块钱。

面对市场的变化,张志远开始琢磨着转型,增加普通多肉的附加值。“像这种小苗子,一棚能种50万株,就跟农民种小麦一样。现在我们把十几种搭配在一起,增加设计感,就把小麦变成了盆景,这就是市场观念的转变。” (万前进 李皓)

小结:在采访张志远返乡创业故事的过程中,笔者发现,河北经贸大学市场营销专业的学科背景,以及在矿泉水这类快消品企业做销售经历,让他有着非常敏锐的市场意识。

无论是从微商代购中发现市场,还是跑去山东边做销售,边考察市场,积累客户资源,张志远创业的每一步,都不是一时兴起。他始终坚持市场导向,先解决终端销售,再学习种植技术,最后才开始投资创业。这种反向操作的创业模式,不仅为他的创业之路扫清了障碍,提高了成功率,也希望能给正在踌躇之中的创业者提供有益的借鉴。

安徽省凤台县晶谷粮油贸易有限公司:

专精米粮十数载 小糯米带动行业发展

安徽省凤台县晶谷粮油贸易有限公司是在文保米厂的基础上,选址新建的一家致力于粘糯米生产加工的企业。公司充分利用“淮水之畔、鱼米之乡”的地理优势,主营“徽糯世家”“文保”及“马店糯米”系列产品,以专业严谨、精益求精的态度推动产业发展,并先后荣获“安徽省放心粮油示范工程示范加工企业”“农业产业化省级龙头企业”“电商示范企业”等荣誉称号。 (通讯员 卢晶)

安徽达诺乳业股份有限公司:

思行合一 向行业展示可持续发展之路

安徽达诺乳业股份有限公司是一家长期从事乳制品生产加工、食品技术服务的国家级农业产业化龙头企业。公司坚持以市场为导向,以消费者为中心,发展完整的乳品经营链条,追求现代化生产模式,并在多地设立分支机构和研发中心,积极寻求合作,促进共同发展。公司更是投资成立园林企业,推动了企业多元化、集团化发展,建立了农业产业化龙头企业的循环经济模式。 (通讯员 卢晶)

安徽菊泰滁菊草本科技有限公司:

与自然共生,唯品质长久

安徽菊泰滁菊草本科技有限公司是一家集滁菊的种苗培育、大田种植、鲜花加工、销售、新品研发为一体的企业。公司坚持“与自然共生,唯品质长久”的经营理念,走企业办基地、基地带农户,依靠科技发展道路,“菊泰”商标成为安徽省著名商标,菊泰产品已获准使用绿色产品标志,并被国家工商行政管理总局评定为守合同重信用企业。 (通讯员 卢晶)

安徽省砀山兴达罐业食品有限公司:

以质取胜,以诚取信

安徽省砀山兴达罐业食品有限公司是一家以加工各类水果、蔬菜罐头为主营业务的出口企业。公司致力于“为客户创造价值,为社会创造和谐”的经营理念,信守“以质取胜,以诚取信”的宗旨,追求制度健全、设备技术先进、管理科学规范,公司产品先后通过多项认证,公司也先后荣获“省蔬菜产业化十强企业”“省级农业产业化龙头企业”等荣誉称号。 (通讯员 卢晶)

蛋,不论斤卖,1.5元一枚 鸡,自主定价,128元一只 种养循环养出热卖生态鸡

“喔喔喔……”2月20日,河南省平舆县李屯镇天中人家生态农场的果树林内,一只公鸡正在引吭高歌,旁边一只刚刚下过蛋的母鸡不断发出“咯咯咯”的叫声,似乎在向主人邀功。农场主何磊磊此时正在鸡苗棚里“巡逻”,心里推算着这一轮鸡苗的出栏时间。

2012年,外出务工的何磊磊返乡创业,收集当地农户饲养的土鸡、土鸡蛋等农村特产在网上售卖。随着销量剧增,加上产品收购范围大,品质无法统一,由此激发了他自己养

鸡、自己把控质量的念头。

说干就干。2013年春节过后,何磊磊开始养殖生态鸡,并试着进行小规模瓜果蔬菜种植,开展种养循环试验。经过3年的摸爬滚打,何磊磊的产品得到消费者的认可,并在驻马店市区各销售网点热卖。

尝到甜头的何磊磊找到了发展的方向,2016年,他扩大规模,大刀阔斧地开始了生态农场的建设,种植果树,完善标准化散养鸡舍。2019年,农场开始规模化、标准化生产,果树全面挂果,产品远销郑州、北京、上

海等各大城市。

“我们的产品质量好,自主定价,市场上的鸡蛋论斤卖,我们的鸡蛋论枚卖,1.5元一枚;市场上的鸡八九块钱一斤,我们的鸡128元一只,就算这样还供不应求。”说起销售,何磊磊很自豪。

经过近10年的用心经营,天中人家生态农场从当初的50亩发展到现在的近500亩,拥有10座鸡舍,存栏5万多只,年出栏生态鸡8万只,年产生态鸡蛋300万枚。

(黄华 王昆明)

返乡创业种柑橘 一地多收有“钱”景

近日,在四川省泸州市纳溪区新乐镇棋盘村的一个小山头上,晚熟柑橘压弯了枝头,地头套种的油菜长势喜人,满眼葱绿。这是返乡农民工苏继国流转的土地,他说:“利用晚熟柑橘地循环套种油菜和南瓜,一年下来仅油菜和南瓜的收入就有3500多元,足够覆盖柑橘园管护一年的人工和生物肥等成本。”

今年48岁的苏继国是土生土长的棋盘村人,在上海打拼20多年。2017年春节,回家过年的苏继国看到家乡部分山坡地出现撂荒,他思虑之后决定回乡创业。说干就干,苏继国流转了300亩山坡地发展种植业,其中晚熟的沃柑、塔罗科血橙这两个晚熟品种柑橘就种植了100亩。

“之所以种优质晚熟柑橘,是为了避开柑橘上市的高峰,实现错峰销售保收益。”苏继国告诉笔者,沃柑和

塔罗科血橙成熟上市时间分别在3月和4月中下旬,可以错峰上市,稳定价格。

“光靠着晚熟品种实现错峰销售还不够,品质也是重要一环。”苏继国说,他的柑橘园从定植开始,就采取生态种植模式,除了施有机生物肥,果园的野草收割后,也用作果肥。为了增加柑橘糖分,果园按照300斤油桔和12斤红糖发酵15—20天后,以1:30的比例兑水浇灌柑橘根部,使果子的糖分达到了10多个点,且吃后不会有苦涩味。

2017年秋,在定植晚熟柑橘后,



面对宽阔的间距和空置的土地,苏继国尝试在地头种植了一季油菜,实现“以短养长”,油菜4月丰收后,他又在地头套种一季密本南瓜。“采取油菜和南瓜循环套种,除了本身增收,还减少了人工除草成本,也起到了对果园的保水效果,真的是一举三得。”苏继国说。 (刘晓梅 周超文)

广告

信息直通车

花卉、蔬菜、林果、中药材、牧草、瓜果等种子
绿化、花卉、观赏、果蔬、杂果等苗木

本报特别声明,本栏目所有刊发的广告信息,只为广大读者互通信息之用,不作为签订合同或进行交易的凭证。如需交易,请读者慎重考察和咨询,避免发生纠纷。

咨询电话:029-87031701

●扶风县老支书苗木专业合作社供应:苹果苗鲁丽、蜜脆、土岐;樱桃苗(砧木:大青叶、马哈利、吉赛拉);俄8、美早、沙王、早大果;葡萄苗:阳光玫瑰。合作社长年提供优质苗木,种子及接穗,组织专业嫁接工人,承接嫁接业务,签订合同、保证质量。联系人:件先生(13992757293)地址:陕西省扶风县绛帐镇南件村