

从“城市白领”到“鸭司令”再到“电商王”

苗山青年蒙可畅带动群众脱贫致富

端午节前夕,笔者走访大苗山创业青年典范蒙可畅,见到他正忙着设计粽子包装图案,还不时刷手机的屏幕信息。

这,是他每天工作的正常状态,因为他做的是电商,绝大部分订单都是从通过手机或者电脑在网络里下单的。临近端午节,粽子成了热销的产品之一,他已获得1万个彩色粽子的订单。

据蒙可畅介绍,今年第一季度,他电商热销的产品是“新年大礼包”,大礼包主要包括腊鸡、腊鸭、腊肉、彩蛋、香菇、干笋等苗山土特产,销售6000余套,销售额达120余万元。

如今的蒙可畅已成为苗山里的“电商王”,但是他此前也如其他青年人一样,毕业后曾经到大城市里闯荡。

2003年,中专毕业的蒙可畅,只身到深圳做搬运工,后来凭着自己的努力,在一家公司升任设计总监,年薪达20万元,成了名副其实的“城市白领”。

自己的小日子虽然过得好了,但是每次回到家乡,看到家乡众多的农产品搁置深山卖不出去,乡亲们的生活一直没有多少改观,他心里感觉很难受。于是,在外打拼8年后,他毅然辞职回乡创业,他想带动家乡父老一起脱贫致富。

对此,他的合作伙伴吴云赛最有发言权,她说:“我2003年去广东打工,跟蒙总同在一个公司,见证了蒙总从一个搬运工到设计总监、再到回家创业的整个奋斗过程,然后被蒙总的七彩创业情怀吸引了过来,一起创业。”

2011年,蒙可畅在融水苗族自治县成立了牧恩生态养殖有限公司,并创立民族品牌“贝江村”,与养殖户进行订单养殖合作,打造“公司+农户+专卖店”模式。

2015年,融水将中国地理标志产品“融水香鸭”的唯一合法使用权,授予蒙可畅的公司使用。



▲5月中旬,蒙可畅将包装好的产品贴上快递单子准备向外地发货。

现在,蒙可畅团队已在融水、柳州、河池、来宾、深圳、佛山等地开办销售连锁店,仅土鸡、融水香鸭的月销售就有6000多只。为了满足市场需求,蒙可畅和全县20多个土鸡散养基地合作,成立合作社。

由于蒙可畅经常与鸡鸭打交道,被当地人誉为苗山“鸭司令”。对此“荣誉”称号他欣然接受,但是他绝不仅仅满足于此,因为他的座右铭是:“每天叫醒我的永远不是公鸡,而是心中的梦想!”

2012年开始,蒙可畅和他的创业伙伴利用QQ群和微信朋友圈,将处理好的鸡鸭送货上门,从此开始发展电商销售。

蒙可畅说:“我们‘贝江村’不仅销售融水香鸭和土鸡,还包括香菇、木耳、竹笋、灵芝、七彩土蛋等大苗山的土特产,我们要把大苗山广大农村的原生态优质土特产销售到世界各地,让大苗山群众获得更好的收入。”

吴庆富是融水滚贝乡支文村的一名普通农民,原来一直靠卖猪肉为生,但都是小打小

闹,赚不了多少钱。最近,他与蒙可畅合作,他负责制作猪腊巴(猪肉干),蒙可畅通过电商负责帮他销售,产品销售额一下子提高许多,为此他十分欣喜和感激。

吴庆富高兴地说:“以前自己拿猪肉去街上卖,卖得不好,赚不了几个钱。现在通过蒙可畅公司线上销售,每天可销售猪腊巴100多斤,每天纯收入达到五六百元左右。”

近年来,蒙可畅不断创新和丰富产品的销售种类,土鸡(腊鸡)、土鸭(腊鸭)、土猪(腊肉)、土蛋、香菇、竹笋、清明艾粿、端午粽子等农产品和食品列入电商销售名单。

蒙可畅夫人陈慧娟说:“我原来是一名大学生村官,由于工作需要,经常下基层,被这位回乡创业的青年所吸引,一开始被他原创的五彩蛋所吸引,后来慢慢发现他特别能吃苦耐劳,为人处世也特别好,就成了一家人。他有一个座右铭是‘每天叫醒我的永远不是公鸡,而是心中的梦想’,正是因为我们这个让大苗山共同富裕的梦想,激励着我们‘贝江村’全体创作团队拼搏、奋不顾身、坚持不懈地为梦想去努力奋斗!”

如今,“贝江村”的产品能24小时送达广西区内及广东、湖南等地,48小时能送达北京、上海等地,销售区域已覆盖中国大陆、港澳和韩国、日本等。随着销售量的不断提升,蒙可畅带动了300多农户一起走上了脱贫致富的道路。

蒙可畅还和融水数十名创业青年组织成立“苗山青年创业协会”,大家互相帮助,互相支持,共同进步。

对于广大农村创业青年,蒙可畅这样勉励道:“我们在农村创业的过程,总会遇到各种各样的困难和问题,但是我们要想到,所有的困难和问题都会有解决的办法,只要我们坚持下去,总有一天我们会走出一条成功的道路。”

(通讯员 龚祥友)

“两条腿”走路 “瑶乡蛋王”成为市场“不倒翁”

今年以来,受各种因素影响,全国鸡蛋市场疲软,价格连续四个月在低价位运行,不少养殖场因亏损而倒闭。然而,已经有14年历史的广西“南丹昌礼养殖场”却依旧产销两旺。奥妙在哪里?“不断学习,不断开发新品种,经营理念与市场接轨,产品保质保量。”拥有“瑶乡蛋王”美称的养殖场主人颜顺礼的一席话似乎给出了答案。

5月16日上午,笔者在位于南丹县城关镇中平村坡黑屯、占地50亩的“南丹昌礼养殖场”看到,几个工人正在场里忙着收拾当天鸡蛋产下的鲜蛋,然后一车车地运回库房里,给每个鲜蛋打上“瑶乡”牌商标,再分类进行包装。一个个外地客户的订单电话时不时地打给场主人颜顺礼。在颜顺礼的安排下,工人们把一箱箱包装好的鲜蛋装上车,然后由专职司机驾车运往县内外的超市等实体店。有的老客户则直接开车上门选购鲜蛋,三件五件地装上车拉走。而由场主人儿女负责的淘宝网店一大早就陆续接到订单,催着店主赶快发货。好一派产销两旺的繁忙景象!问及每天的收入,颜顺礼认真算了一下,他说仅鸡蛋这一项就收入7500~8000元,加上卖鸡和卖鸡粪的收入,有时超过1万元。扣除饲料和人工等费用,鸡场每天纯利润有1000~1500元。

“南丹昌礼养殖场”所在地——城关镇中平村坡黑屯,山清水秀,树木葱茏,空气清新。得天独厚的自然环境,为养殖场的发展壮大创造了良好的条件。大专文化、今年62岁的颜顺礼,经过多年的摸索实践,不但掌握了全套的饲养技术,而且注重品牌的打造和包装。早在10年前,该场的鸡蛋就注册了“瑶乡”商标。颜顺礼认为,要想在市场上立于不败之地,必须在学习和经营理念方面不断创新,只有这样才能与时俱

进。为了保证鸡蛋的质量,颜顺礼在饲料的选用上特别讲究。他以本地的玉米、谷糠、黄豆、火麻等作为主料,按照一定的比例配制成混合饲料,再结合瑶乡传统的放养技术,进行科学合理的喂养。这样,既保证了鸡蛋极高的产蛋率,又保证了蛋的质量。据悉,他场里的鸡蛋蛋白稠、蛋黄黄、风味香、口感嫩,很受消费者青睐。

随着养殖场规模的不断扩大,颜顺礼陆续把一些家庭困难的劳动力招到场里来做工,目前,在他场里长期做工的人员共有8人。这些工人除包吃包住外,每人每月还有2000~3000元不等的工资。

销售方面,目前,实体店销售仍占大头,蛋品每天都销往本县县城各大超市和各乡镇的超市,以及南宁、桂林、柳州、北海、金城江等地。网店虽然只有一年多的店龄,但势头良好。

为了减轻劳动强度,提高工作效率,经过逐年积累,如今场里购置有自动喂料机、自动除粪机、铲车、货车、收蛋三轮车等机械设备,工作基本实现了机械化。养殖场规模由小变大,鸡蛋品种已由单一转向多样化。目前,该场的蛋品种有富硒蛋、乌鸡蛋、鹌鹑蛋等。

做产品的,最担心的是销路。销路通畅,企业才有出路。销路一旦堵塞,企业就会倒闭。颜顺礼因为懂得销路的重要性,所以,这么多年他一直在开拓销路上下功夫。正因为有了销路,他精心创办的养殖场才生机无限。目前,该场每天2万只蛋鸡产下的大约700公斤鲜鸡蛋,1万只鹌鹑产下的60多公斤鹌鹑蛋,通过实体店和网店两条渠道源源不断销往全国各地。

实体店网店并举,两条腿走路,“瑶乡蛋王”颜顺礼用心血和汗水撑起了致富的一片天。
(通讯员 符龙强)



▲工人在场里收捡鸡蛋。



▶颜顺礼在接客户的订单电话。