

用良心做饼的农家子弟

——记南宁市喜兴隆食品厂游家宪的创业故事

□ 本报记者 何宗威

在南宁一次农产品展销会上,南宁本土的一款鸡仔饼引起众人争先品尝和抢购。

“八零后老板良心做饼,厂价销售,免费品尝!”吆喝叫卖的是一位中年妇女,她说自己的老板是八零后,做饼二十年。凭着职业敏感,记者觉得这“小”老板一定有“大”故事,于是取得联系,并如约采访了他。

憨厚老实,言语稍慢,身材微胖,这便是南宁喜兴隆食品厂的创始人游家宪。见到记者来访,他既兴奋又紧张,一番招呼之后,把自己做饼二十年的故事娓娓道来。



▲游家宪在喜兴隆食品厂化验室工作留影。

良心做饼,首推市场即有回头客

“良心做饼”四个字,游家宪常挂在嘴边。他认为,做好食品首先做好人品,人品有问题,食品迟早也会有问题。他说:“做食品如果不讲良心,迟早会遭报应。”

游家宪祖祖辈辈与人为善,儿童时期耳濡目染大人行的善行,长大后,游家宪更是时时以良心做事、诚实做人作为立身之本,不敢越雷池半步。

游家宪一直在用心做饼,从来不敢半点马虎。他做的鸡仔饼全部用广西原生态食材手工制作,主料有面粉、冰肉、糕粉、花生碎、芝麻、转化糖浆,辅料有盐、豆油、白糖、枧水、南乳、蒜蓉、五香粉、胡椒粉等,不加防腐剂,不加香精、色素,靠独特烘焙工艺制作,从而达到色、香、味俱佳。

游家宪泡着一壶普洱茶,一边倒茶,一边给记者递过来刚刚出炉的鸡仔饼说:“好饼和差饼的区分很简单,先不用去品尝,一闻一望便知一二。”果不其

然,记者抓过一包鸡仔饼,撕开包装,观其色橙黄油亮,闻其香醇厚诱人,蒜茸的辛香、南乳的鲜香、芝麻的油香、肥肉的甘香等沁人心扉,吃起来甘香酥脆,肥而不腻,让人啧啧咂嘴、回味无穷。

鸡仔饼源于广东客家,因形状像雏鸡,故又称鸡仔饼,它集主食与副食、荤食与素食,主料、辅料、佐料、调料于一身,它宜佐茶、佐酒甚至佐膳。在记者采访的时候,见到了一位浙江来的赵女士,她说自己是个鸡仔饼虫,一直以来在淘宝上网购,包邮费、最低价也要36元一斤,见游家宪的饼这么好吃,价格却便宜了一半,她简直难以相信,并决定从此“移情别恋”。

其实,像赵女士这样的客户是数不胜数的,在互联网时代,“酒香不怕巷子深”的中国老话又得到了应验。由于游家宪做饼货真价实,物美价廉,甫一上市即受青睐。

桃李不言,“喜兴隆”开始走俏南宁

“喜兴隆”在吴圩镇可谓一炮打响、一夜成名。从2016年领到生产许可证,到2017年喜兴隆月饼在吴圩被排队购买,游家宪只用了一年的时间。

套用一句广告语来比喻喜兴隆与其他同类产品竞争,“没有比较,就没有伤害。”在南宁市区,消费者经过一番品尝和比较之后,因“喜兴隆”的性价比明显高于其他品牌的同类产品,而纷纷移情别恋选择新爱。

远在千里之外的东莞老客户也舍近求远,从广东发来订单长期进货。今年春节刚过,游家宪马上接到上千订单。

游家宪说,做人跟做饼一样,人做不好饼肯定做不好。当记者提到市场上出现个别不良厂家用地沟油、香精、糖精、色素做饼时,他说:做食品不用你夸张,客户吃了就知道,回头客才是硬道理。假的除了伤天害理,最终也被自己整死。

因地制宜,走广西地标产品策略

陆川猪是中国的八大名猪,2011年获得中国地理标志农产品保护称号。陆川猪全身是宝,可是由于其六分肥肉四分瘦,肥肉市场不受欢迎,拉低了整猪销售价格,因此农民不愿养殖。为了保护陆川猪品种,多年来政府一直在给养殖户补贴养殖。鸡仔饼的主要原料之一就是肥猪肉,游家宪捕捉到这样信息之后,立马推出地标产品陆川猪鸡仔饼,甫一推出,客户趋之若鹜。

罗汉果是广西少数民族聚居区永福县地理标志产品,永福县把罗汉果种植、生

产、深加工作为一项为农民脱贫致富的重大工程来抓。当游家宪得知该县知名企业桂林汉元生物科技股份有限公司从罗汉果中成功提炼出高科技产品“非糖甜”罗汉果固体饮品时,立马与该公司取得联系,购买非糖甜固体饮品,尝试生产针对糖尿病人消费的非糖甜鸡仔饼、核桃酥系列产品,试着推出市场即受到青睐。

与此同时,以广西地标产品为原材料的系列产品,游家宪也正在筹划研发生产之中。

去中间价,让客户尊享物美价廉

“一骑红尘妃子笑,无人知是荔枝来”的诗句,让游家宪家乡灵山县荔枝荣获“国家农产品地理标志”称号,灵山荔枝卖到了天价。然而,因为流通领域的中间环节太多,层层转手,层层加价,卖到十几二十元一斤的灵山荔枝,地头价也只要一两元钱一斤。

为了避免这种现象在自己身上发生,游家宪走电商模式,让产品从厂家直接到终端客户,去掉中间环

节,消费者得到实惠,厂家得到销量。

与此同时,他还进行全民营销,在淡村市场设线下体验店,让客户品尝试吃,不管买与不买,只要把信息(商城链接)推荐给朋友,销售出去后厂方都给一定比例的佣金,让每一个人都成为厂家的销售者。

游家宪说:“在广西,我从零开始做市场,客人来一个就会留下一个,甚至还会带来几个。总有一天,我的市场会走出广西,走到全国。”

初中毕业,南下广东做饼二十年

1996年,游家宪初中毕业,那一年他刚刚满16岁。

他出生在广西灵山县旧州镇一个普通的农民之家,和中国千千万万个农村家庭一样,由于兄弟姐妹多,家境十分贫寒。初中毕业那年,在继续读书和外出打工的选择上,他选择了后者,跟着自己的姐夫到广东打工,在东莞一家食品厂做饼,一做就是二十年。

从学做饼到做好饼,从学徒到技术股东,从懵懂无知的阳光少年,到成家立业的中青

年,他所在厂的生意越来越好,利润持续攀高,股东们置业的置业、存款的存款,大家均心满意足,别无所求。然而,以技术入股

的游家宪并不满足于于此,他想拓开市场,把生意做到全国。他说:“我们做的饼顾客反应非常好,在东莞及其周边地区卖出了名堂,为什么不能卖到全广东,甚至卖到全国呢?”

就这样,在经营理念不一致的情况下,游家宪选择退出,并决定回广西投资办厂。

身怀手艺,广西创业树壮乡品牌

广西山好、水好、空气好,良好的生态环境造就了不可多得的好食材,为做原生态食品奠定了坚实的基础,这是游家宪圈定广西的重要原因。

其次,同类产品广西市场竞争不大,在家乡创业具有地缘经济优势,而且能够带动家乡兄弟姐妹脱贫致富。

经过一番市场调研之后,2016年初,游家宪在南宁吴圩镇吴圩社区租下一栋几百平方米的楼房来办厂,并严格按照食品生产的要求来设计车间,用长期发展的眼光来精工装修,做到生产、包装、化验、消毒、仓库一应俱全,既达食品制作场地要求,又显美观得体大方。

首次创业,便以长期的、高标准的规划要求企业,投入一百多万元巨资,游家宪这胆量源于他的自信。

记者问在广东二十年他最大的收获是什么?他的答案不是物质和财富,不是家庭和爱情,不是事业有成,而是他掌握一门做饼的手艺。他坚信,手有金刚钻,不怕揽不到瓷器活。他说:“我相信自己会创业成功,而且长期发展。不仅我这一代做,还要传到下一代做。”

当设备购买、安装,员工招聘、培训,证照申报、办理等一系列程序走完之后,“南宁喜兴隆食品厂”正式挂牌投入运营。