

创富记

小伙“捣蛋”三部曲

核心提示:一个土鸡蛋,能捣出多大花样?衢州有个80后的调皮小伙,最爱在网上“捣蛋”。现在,他还拉起了一支1300余人的“捣蛋”队伍,从柯城区大学生创业园出发,“捣蛋”身影遍及全国。

本报记者 杨振华
区委报道组 姚宏东 张洋

微信卖蛋

出生于1984年的张志文,大学专业是视觉传达。在校期间,他就开始创业,大多与工艺品有关。毕业回到衢州,他开始转行做农产品,开淘宝店卖农家土货。

生意不温不火。因为购买纯正农家土货的,大多是在外的衢州人,他们藉此寻味“乡愁”。张志文开始寻找,什么样的农产品,才能扩大市场、增加销量、形成规模。

有那么两年,张志文到处去参加各类农业交流会,希望取得真经。“在听了很多已经做大的同行介绍经验后,我发现,他们销售的主要产品中,几乎都有鸡蛋。”2012年9月,张志文做出决定,主打农家土鸡蛋。

当时,微信卖货已经悄然流行。有多年淘宝经验的张志文,深谙网络营销技巧,也转向了微信这个新平台。“当时我的微信通讯录里,有三百多名好友,他们就是我的第一批顾客。”

卖了一阵,因为销量不多,张志文联系的几家土鸡散养基地不想干了,量少麻烦,还不如自己卖。怎么办?在顾客中发展分销商,第一批158名微信好友也加入了卖蛋队伍。可量还是上不去,张志文一筹莫展。

“短期内走量,只有网络团购。”张志文找到一家团购网站合作,售价一算,基本没钱可赚。舍

不得孩子套不住狼,先打开销路再说。团购上线23天,卖出了1万多个土鸡蛋。销量暴增,养殖户终于乐得进行长期合作。

市场就此打开,微信卖蛋也渐有起色,月销售量维持在6万个,卖土鸡蛋的生意总算走上了正轨。

但几个月后,张志文又发愁了。土鸡蛋进价1.08元/个,售价1.48元/个,人工、物流、包装等成本日益增加,利润越来越少。不断提价,怕顾客流失,怎么办?

创意“捣蛋”

“不听话”的儿子,给了张志文灵感。

去年12月的一天,儿子吃早饭,怎么哄都不肯吃鸡蛋。学美术出身的张志文,拿起笔在蛋壳上画了一个可爱的卡通人物,儿子立马被逗得乖乖吃了鸡蛋。

“土鸡蛋也可以画上图案再卖啊!”张志文一拍脑袋,赶紧上网搜索,看有没有类似的创意商家。结果喜忧参半:忧的是,自己不是第一人,已经有人在卖了;喜的是,鸡蛋上画图案的商家,基本是手绘在熟鸡蛋上,量并不大。

又一个疑问袭来,为什么他们不画在生鸡蛋上卖?深入了解,原来颜料在煮熟后会褪色消失。张志文不甘心,继续寻找彩印鸡蛋的机器,以及煮熟后不褪色的可食用颜料。

“机缘巧合,一个在西班牙生活多年的温州朋友,听说我的想法后,告诉我西班牙有一种大豆油做出来的颜料,可以试试。于是,我买了一批,还真的好用。”张



张志文和他的创意“捣蛋”。张洋 摄

志文说,他又拉着这位朋友在温州转了八九家设备制造企业,寻找合适的彩印机器。

几经波折,绘有卡通人物的创意土鸡蛋终于在今年5月出炉,起名“小捣蛋”。印上创意图案的鸡蛋,瞬间从“丑小鸭”变成“白天鹅”,定价高达3.6元/个。

有人会买吗?担心价格过高的张志文,很快被顾客的热情打消了疑虑:5月,各级分销商卖出18万个,6月增长到33万个,目前已合计卖出170余万个。

白吃鸡蛋

沉浸于创意带来的喜悦中,张志文并没有被胜利冲昏头脑。这个创意,别人一看就能学,当带着各种图案的土鸡蛋席卷市场时,“小捣蛋”的辉煌将不再延续。

“销量受季节影响也比较大。7月和8月两个月,气温高买的人就少了,一共只卖了32万

个。”要应对淡季,还要应对跟风模仿的竞争,张志文开始寻找新的“捣蛋”路子。

今年9月,南京一家牛排店找到张志文,订购600箱创意土鸡蛋,但要求在鸡蛋上印制牛排店的LOGO和广告。这一要求,让张志文豁然开朗,既然可以印制各种图案,鸡蛋也就是一个广告平台,可以开放给所有商家。

“按照商家的要求,在鸡蛋上印制图案和文字,然后他们作为礼品回馈给自己的顾客。”张志文说,这样商家起到了宣传作用,消费者“白吃鸡蛋”也非常乐意接受。发展商家和集团客户,近一个月来,张志文销售了1000多箱鸡蛋。

不过,集团客户大批量购买,都要求降低价格。张志文说,目前有许多商家在谈,接下去准备想想办法,降低生产成本。

创点子

天台:荒山变果园

本报记者 斯信忠
县委报道组 徐平 通讯员 吕少卿

3年前,他在崇山峻岭的不毛之地,一掷千金开辟荒山种果树,有人说他笨;他选的地点正好是当地黄金旅游线路的一块处女地,有人说他有远见;他和妻子抛下手头相对稳定的生意和收入,回高山经营三五年内看不到收益的家庭农场,又有人说他看不透。

故事发生在天台县石梁镇兴水村的许红军和妻子朱美华身上。许红军小时候干过农活,成年后打过工,后从事工程建设和宾馆经营。妻子朱美华当过20多年的缝纫师傅,是远近闻名的老师傅。

3年前,一个偶然的机会,许红军把自己的下半生又重新交给了这块生他养他的土地。

2012年1月,天台县石梁镇决定在旅游公路沿线打造百里观光果园,按规划,兴水村将种植一块猕猴桃基地,当时,两个村民愿意投资,而后,却又考虑到投资回报问题,而打了退堂鼓。

事出突然,当时担任村干部的许红军,就与村里签订了流转协议,带领妻子和村民上山开垦荒地,当年种下首批7000多株红心猕猴桃。许红军意识到单一的水果对今后的发展不利,于是相继购进了水蜜桃、樱桃和黄桃苗。除了水果,他

开化:微信销百合

通讯员 齐振松 汪素萍

开化佳艺农场在微信上卖起了百合。在拥有4000多人的新农业天使会微信群里,场长方进林将自己产出的药用百合图片和产品介绍等发布到微信群里。凭借出产的百合个大、皮细、花瓣白嫩、品质优良,获得群友纷纷点赞求购,供不应求。

微信群友郑先生,是来自杭州市萧山区的客户。近日,郑先生雇用货运汽车赶到该农场,以每斤15

还种上了茶叶、药材、蔬菜、四季笋及部分花卉。

经过几年打磨,夫妻俩在荒山上筑梦,创造了原始农业的“升级版”:一个占地331亩的原生态庄园已初现雏形。

近日,记者探访了这个庄园。高山水果,由于生长期长,与平原地区水果成熟的高峰期错开,从而打了一个很好的时间差,使许红军看到了高山水果的美好前景。

为了追求原生态,无污染,他立下一个规矩,“领地”内决不使用除草剂、杀虫剂和化肥。为此他每年除草,就要多花费10多万元人工费。

为了保证有机肥料供应,他和妻子养了60头猪、50头山羊、鸡鸭200只。而畜禽吃的南瓜、红薯、玉米等饲料,也都是自家种的,然后再利用畜禽的粪便,肥沃土壤。

经过3年多不间断的努力,终于荒山变成了果园。

眼下,许红军盯牢了比生态环境、比空气新鲜的山区农家乐项目,因为这些是城市人很难“享受”到的。

“城市人向往的‘静生活’、‘慢生活’,在我们这里完全可以得到满足。”他谋划建设的农家乐项目,“房子要用花格窗、竹筒瓦,要有古味又有土味,打造既能提供土货,又要让游客体验农耕生活,品尝到独特的田园风光。”

元的价格一下就拉走药用百合1万多斤。方进林说,郑先生回去后将这批药用百合作为种子再种植。

开化佳艺农场在当地农信社贷款80万元支持下,从开化县长虹乡星河村灶坑口流转土地30多亩,发展种植业和养殖业,其中的20亩果蔬基地土质肥沃,于去年9月种下药用百合后,经过科学种植、培育、施肥、除草等管理,现已全面开挖产出。佳艺农场种的药用百合亩产1800多斤,总产量达3.70万斤。

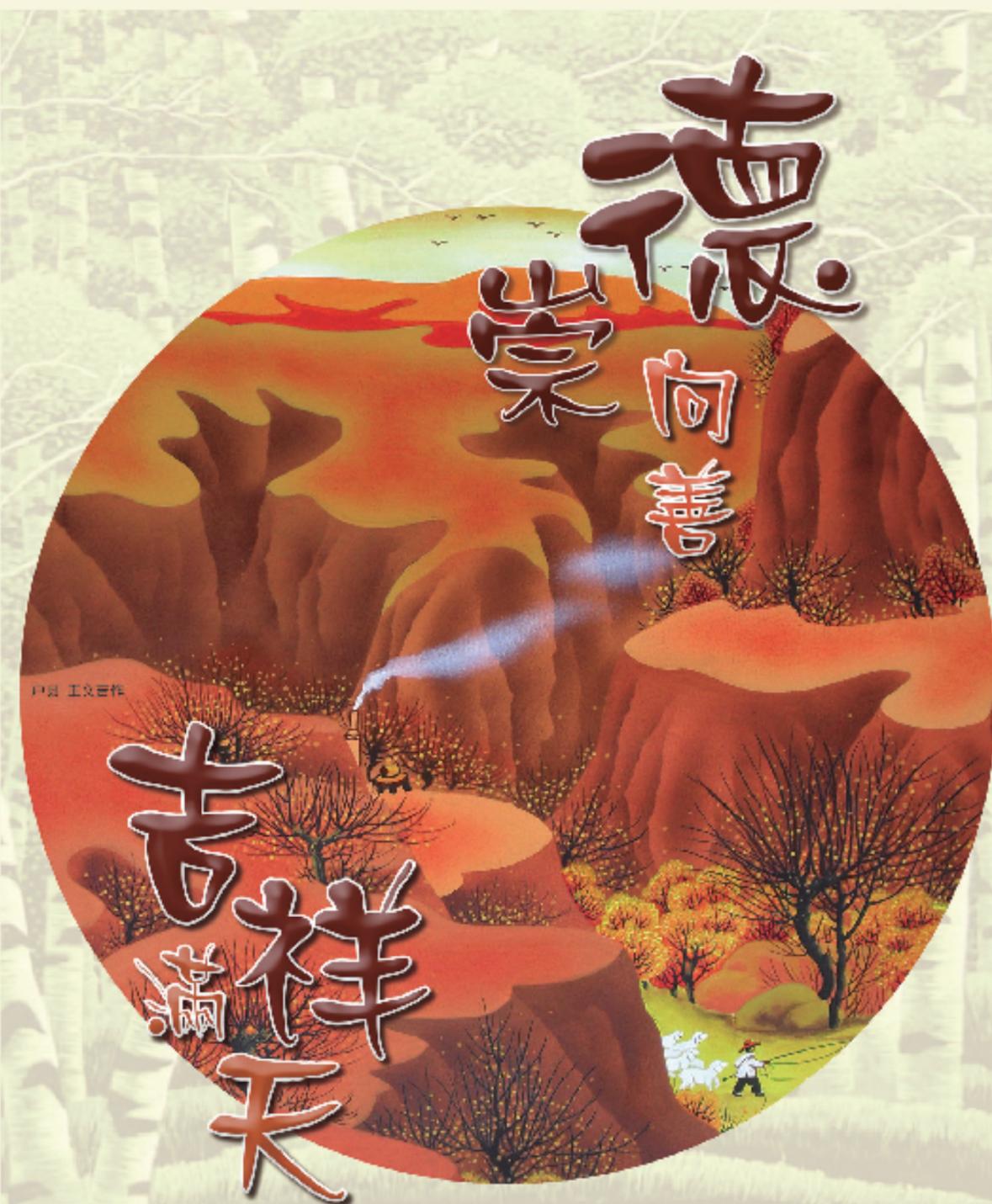
图说 我们的价值观



爱国 敬业 诚信 友善

自由 平等 公正 法治

富强 民主 文明 和谐



浙江日报 “讲文明 树新风”公益广告

中宣部宣教局 中国网络电视台