

80后大学生甘余杰,毕业后他回乡卖猪饲料,并为养猪户提供技术指导

青春,在回乡创业中闪光

通讯员 马丽娅

80后大学生甘余杰,五年前大学毕业时,可以留在繁华都市过高薪白领生活,却回到家乡崇阳,开了一家猪饲料店。

从2008年到如今,他用真诚的服务,托起乡村猪馆的希望。

顶着压力,做饲料供应生意

甘余杰出生在崇阳县青山镇一个山村。2008年3月,甘余杰被武汉一家外企聘用。他欣喜地为上班做准备。

一次偶然机会,甘余杰上网看到一则新闻:崇阳县生猪规模发展迅速。

恰巧当时他爸爸在崇阳设了个“武汉希望饲料”代销点。这一下子激活了他内心深处的创业梦想。

他做了个决定:毕业后回家经营饲料店。

别人都在“跳农门”,他却回来干这个,家人难以接受,亲友们更无法理解。

面对大家的劝说,早已下定决心的甘余杰掰着指头列举了“4大理由”:卖猪饲料能创造财富,不丢人;自己有兴趣,不会怕

苦怕累;这也是门技术活,把猪养好了,到哪里都吃得开;只要踏踏实实干,就不信干不出名堂。

于是,他顶着压力,做起了饲料供应。

学习技术,为村民提供指导

“他是个大学生,肯定都懂!”甘余杰经营猪饲料后,经常有村民向他询问养猪的有关知识。这让甘余杰很难为情,对于养猪技术,他一窍不通。

有次,他到武汉参加一个养殖会议。专家讲了很多养殖技术,包括饲料喂养生猪。回来后,他开始学习养猪技术,主动到武汉、咸宁等地大型养殖企业拜师。

他成了一名学徒工,每天喂料、查情、打疫苗、搬运饲料,甚至住进养殖场。有时跟同学聊起大城市的生活,他会忍不住问自己到底图什么?又得到了什么?

当他看到农村养猪户对养猪知识的渴求神情时,他找到了答案:“这里能帮助需要帮助的人,这里能实现自身的价值,这里

是我的舞台。”

注重服务,以真诚赢得客户

甘余杰说,他的市场范围主要是全县12个乡镇。

“要保证市场稳定发展,就得用贴心的服务和过硬的技术留住终端客户,以客户带动客户,实现共赢。”甘余杰道出了他的工作“秘诀”:饲料销售出去后,他会跟客户保持联系,针对客户养殖的品种、面积和季节性问题的采取针对性措施,帮助他们解决问题,规避风险,提供优质售后服务……

有的村民手上没钱,甘余杰就让他们先把饲料拿回去,等猪销售后,再把饲料的钱还给他。通过这种方式,他带动50多户村民养猪。

按时发货,务必准时送到

21日下午,在崇阳县光彩大道“武汉希望饲料直销店”,我看到:整洁清爽的仓库内,包装精美的饲料整齐堆放;几辆小型货

车排着队准备提货;货车前,梯子架得老高,工人们正忙着将一袋袋饲料运上車。甘余杰正在现场清点数量。

“这些猪饲料是石城镇八一村老王家的,务必今晚送到。”甘余杰指着已经装上车

的饲料,对货车司机说。

一辆车装满开走,另一辆车顺位顶上,场面好不热闹。

27岁的甘余杰着一身劳动时的标准“行头”:蓝色粗布衣服、黑色长筒雨靴。

听说我想采访他,他羞涩局促地拍打着手中的灰尘……

这份着涩里透露出一丝淳朴和真诚。他把每一个客户当成自己的朋友,尽己所能,满足他们的要求。



创富语录



我们的责任,就是把全世界最时尚的款式,做成大家都买得起的服装。
——凡客诚品 CEO 陈年

平民的“凡客”时尚

为了让更多的消费者记住“凡客诚品”的名字,给公司找到更清晰的定位,凡客诚品创始人兼CEO陈年进行了多种努力:在各大网站烧钱投广告;各种场合穿自己公司的服装;给凡客诚品定位“快时尚”和“平民时尚”等。

2010年,陈年给整个社会带来了“凡客体”。凡客诚品邀请韩寒和王珞丹为形象代言人,5月份,一系列平面广告正式亮相北上广等地的公交和地铁的灯箱广告牌。

“爱网络,爱自由,爱晚起,爱夜间大排档,爱赛车,也爱29块的T-SHIRT,我不是什么旗手,不是谁的代言,我是韩寒,我只代表我自己。我和你一样,我是凡客。”除了两位形象代言人广告中所穿的T恤和长袍早售罄外,这条有态度的文字引发了网友们戏称为“凡客体”的模仿创造。“凡客体”成为网络热词,凡客诚品的知名度也随之大增。

2010年至今,凡客诚品卖出3000万件服装,总销售额预期突破20亿元。目前凡客诚品日均出单5万份左右,日均销售量超过10万件。

自成立以来,凡客诚品一直试图打造一条完整的电子商务产业链,从设计到生产,从产品到物流,凡客将那些看似平凡的事情一一做好。

借全球金融危机之“机”,凡客诚品抄底了国际服装设计团队,邀请有20年国际品牌设计经验的韩国设计师金美溯为首的三人团队加入。

在服装生产方面,凡客诚品也实现了自主设计的服装与国际大品牌服装同出一条生产线的愿望,选中山东鲁泰、香港溢达等为阿玛尼、杰尼亚等国际一线品牌的代工厂商展开合作。

2010年,在强化原有的男装产品优势的前提下,凡客诚品推出帆布鞋频道、VT频道和丝袜频道等,主打单品29元VT、59元帆布鞋和丝袜等产品,秋天推出的运动服、卫衣、防寒服以及99元起的雪地靴,销售成绩也非常好。再加上2009年正式上线的女装品牌,凡客诚品的品类拓展到男装、女装、鞋、童装、配饰、家居六大产品线,产品超过3万种。

为了提升用户的体验,凡客诚品从创办第一天起,就在不断提升自己的服务水准和服务能力,该公司目前的呼叫中心超过千人,开通货到付款城市超过1100个。

目前,凡客诚品在北京、上海、广州、武汉、成都等地自建有仓储和配送队伍,为消费者提供12小时、一天两送的快捷和个性化配送服务。

养猪能手李建新

通讯员 吕新林

嘉鱼县官桥镇跑马岭村2组的一处山坡上,有一个“美键种猪场”,创办者是李建新。4年来,他不断摸索、创新,发展规模较大养猪场,走出了一条年创产值近百万元的致富路。

48岁的李建新,过去只会按传统饲养方法喂养生猪,虽然每年可出栏肥猪10多头,但因当地养猪人员多,猪肉需求量少,饲料价格高,忙活一年,还是一个“贫”字。

不甘这样劳而无获的生活,90年代初,他带着妻子外出打工。1999年,他到广东省四会市一家大型养猪场当饲养员。由于肯吃苦,会钻研,不到3个月,该场老板就以每月万元的高薪聘请他当场长。几年后,李建新掌握了养猪的重要技术。

2008年初,家乡村支书李喜平动员他回乡创业。当时,海南农垦总公司董事长以年薪20万加提成的丰厚待遇,聘请他当公司技术顾问和总监。李建新毫不犹豫地辞掉高薪聘请,回乡创业。

2008年3月,拿出打工挣的200万元,他建造了一个占地1.5万平方米的现代化养猪场。

他采取“资源共享,利益分成”的办法,租赁承包周边生产组的100多亩塘,实施猪鱼配套养殖、循环综合利用模式,走立体精养的高效养殖之路。当年实现产值近百万元。

最新饲养方法和先进配套设施,吸引周边村庄农户前来拜师求学,李建新有求必应,有问必答,毫无保留地把自己掌握的技术要点和方法传授给他们。

今年,李建新打算拿出50多万元扩建猪舍面积,增加肥猪和仔猪出栏数量,力争达到年出栏生猪4000头。

通山经济开发区 做大工业经济蛋糕

本报讯 记者徐世晓、通讯员程良万报道:20日,走进通山经济开发区,一片欣欣向荣的场景,光电遥控器、机动车配件、针织内衣三大项目正在加紧施工。

去年,该县经济开发区实现工业总产值20.5亿元,同比增长12%。今年,该开发区立足“一区一走廊三个工业园”的工业布局,制定的目标是:工业总产值收入23亿元,规模以上工业增加值达7亿元,完成固定资产投资达到10亿元。

该开发区将重点抓好大盘龙工业园、科奥工业园、德行玻璃工业园等新项目的建设,同时抓好玉龙机械二期、盛华化工二期、方向机二期、科奥二期的建设。

赤壁市 鼓励农民兴办合作社

本报讯 通讯员方强、罗会斌报道:近日,赤壁市财政部门拿出20万元,对该市新溪果蔬、丛林生态等28家优秀农民专业合作社进行奖励。

近年来,该市大力扶持农民专业合作社,涌现出绿态果业、南林养殖、佑香茶叶等一批运作良好、具有地方特色、带动力强的农民专业合作社。

截止2012年底,该市已有农民专业合作社170家,出资总额达1.9亿元,入社农户4000户,带动农户1.2万户,年产值3.2亿元,可增加农民收入2300多万,成为农民增收、农业增效的“助推器”。

今年,该市将继续围绕蔬菜、茶叶、果品、畜牧、水产养殖、竹木、水稻、中药材等农业主导产业,培育发展农民专业合作社,力争合作社总量超过200家。

惠生药业 抓紧生产

21日,湖北惠生药业有限公司员工在生产。该公司位于咸宁经济开发区,于去年9月建成投产,现已完成固定资产投资1.5亿元。

目前,公司建成年产1000吨维生素B6生产线,预计产值达1.5亿元,市场占有率将居同行前列。

记者 袁灿 摄

大棚香菇 增产增收

春节前夕,天城镇河田村香菇种植大棚村民在采摘香菇,为节日市场提供新鲜山货。

该基地不仅通过大棚种香菇,还有4万包黑木耳菇棒,年收入可达50多万元,食用菌种植已成为该村农户增收的新产业。

记者 张大乐 摄



“阿汤嫂”香传万家

记者 王恬 通讯员 张敏

今年开春,对咸宁好吃佬食品有限公司来说,好事连连,福音频传:该公司生产的“阿汤嫂”牌山茶油获得“咸宁市知名商标”称号和“湖北省著名商标”称号。

公司创始人李忆,2008年一步跨进油脂行业,经过五年奋战,把山茶籽油做成成了一个充满生机和活力的产业。

当时,咸宁的油茶处于“人种天养”状态,山茶林呈现分散、零碎和品种退化的问题。“阿汤嫂”把目光盯向外省油茶核心产区——湖南省娄底市和岳阳市。“他们把油茶产业作为农业产业结构调整

的支柱产业来扶持。”李忆说,“阿汤嫂”依靠这条渠道,保障了基本原料。

“每一滴,都贵在纯正和健康。”为了实现这个品牌主张,“阿汤嫂”聘请有专业知识技能的质量管理人员把关质量。在采购、加工、包装各环节中,质量检验人员都

必须跟踪、监督生产;在生产加工过程中,各个环节严格按照国际质量管理体系进行操作,保障出厂产品质量达到100%合格。

公司建立了多样化、复合型的销售渠道,主打市场在咸宁和武汉。公司通过食用油销售网络搭建销售平台,拓展长期供应客户,如学校、单位食堂、酒店等。去年,该公司还开辟了周边市场,洪湖、仙桃、阳新、潜江等地都有阿汤嫂食用油。

为了扩大产量,公司去年扩建车间,年底完工投入使用,商品库存量大大增加。

李忆说,今后将与高等院校、科研部门“攀亲”,提高产品科技含量,降低成本。



学习无界限 沟通无距离

电大——理想的终身教育课堂

★不需成考的入学方式 ★自主灵活的学习形式 ★完善高效的办学网络
★丰富优质的教学资源 ★名牌高校的毕业文凭

市广播电视大学 2013年春季
成人学历教育热招中

报名时间:从即日起至3月5日截止

招生对象及条件

招生对象:各级各类企事业单位人员、国家公务员、其他行业在职从业人员、社会青年、待业人员等,具有计算机基础知识人员优先。

招生条件:报读专科须具有高中或中专以上学历;报读专升本须具有国民教育系列专科以上学历。

招生专业

专 科:法律、汉语、英语、行政管理、金融、会计、工商管理、市场营销、工程造价、应用电子、计算机信息管理、数控技术、电子商务、旅游、小学教育、社会工作、学前教育、现代文员、园艺技术、水利水电、畜牧兽医、教育管理、物业管理、建筑施工与管理、应用化工技术、人力资源管理、林业技术、广告学、社会工作;

专升本:汉语、金融、法学、英语、小学教育、数学、计算机、工商管理、会计、教育管理、

行政管理、土木工程、水利水电、机械制造、物理学教育、化学、生物学教育、地理科学、思想政治、历史学、体育教育、美术教育、学前教育、公共事业管理、经济管理、市场营销、卫生事业管理、旅游、音乐教育、土地资源管理。

收费标准

专 科:文经类 1438 元/学期、理工类 1500 元/学期;专 升 本:文经类 1688 元/学期、理工类 1750 元/学期;总学费按四个学期收取。

毕业及颁证

在规定的学习期限内修满学分,达到毕业条件者,颁发国家承认的学历毕业证书,毕业证书由教育部统一电子注册,中国高等教育学生信息网http://www.chsi.com.cn网站可查,本科毕业生符合相关条件者可授予学士学位证书。

报名地址:市电大招生办公室(希望桥附近) 各县市区求学者可到当地电大报名
热线:8263390 13797229904赵老师 13972852252丁老师 13135958003金老师

世巨装饰工程有限公司总经理吕世佳
温馨提示:
选择您和您家人的健康请选择世巨;
选择世巨等于选择了放心;
选择世巨等于选择了环保;
先装修后付款
保质保量,保工期,包您满意。
公司地址:咸宁市温泉体育路43号
咨询电话:13972829966,13797791188 吕先生

崇阳县中医院
骨科更专业
鄂中医广[2008]第04-11-4号
联系电话:13971802002 0715-3380653,3383481
地址:崇阳县天城镇程家巷62号

拍卖招商信息
一、3月6日拍卖:1、咸宁市桂乡大道两旁11块高立柱广告牌三年使用权。 两面参考价:12.6万元/个/年;三面翻参考价:35万元/年。 位于咸宁市景观迎宾大道,视野开阔,车流量大,是企业树立形象的最佳选择。
2、通城县质量技术监督局老办公楼部分房地产,起拍价:180万元。
二、3月22日拍卖赤壁市新汽车客运中心旁1152亩商住地块。容积率<2.5,竞买保证金:450万元,起拍价:960万元。 地处新城区中心地段,两面临街,紧邻火车站。 人流量大,投资小,回报率高。
三、招商:牌号为鄂L02391金龙KL06758E3型客车一辆,初登日期:2009年8月,参考价:8.8万元。
联系电话:0715-8278999 13997517731(章)
13036189990(梁) 13972817202(江)
有意者请与我公司联系,了解详情!
湖北康盛拍卖有限公司
2013年2月25日