

90后创业青年陈震:

趁着年轻勇敢闯

本报记者 黄柱 特约记者 李婷婷 通讯员 钟军

听说咸安区永安街道办事处文笔路社区有这么一个“牛人”,出生于1994年,末的他已经是几家公司的老板。8月18日,记者慕名前去采访——



1 创办广告公司

在文笔路社区曹巷一家广告公司,记者见到了正在忙碌的陈震,他和妻子徐丽正在为一家公司赶制广告订单。
“我早上5点就起床了,先到五金机电大市场查看场地情况,然后立即回到店里赶制展板、条幅。”陈震说,商家等着做促销活动,必须加紧赶工,已经连续几天每晚只睡3个小时。

“趁着年轻勇敢去闯。时间,抓住了就是黄金,虚度了就是流水;理想,努力了才叫梦想,放弃了那只是妄想。”在咸宁职院上学时,陈震就想好了未来的创业道路,凭着积累下的人脉关系与管理经验,目前他的广告公司已成立了近7年。
“有人脉就有饭吃。”陈震这样认为。一次,横沟桥镇的一名客户要做一个20元的条幅,接到电话后,陈震亲自开车从城区送过去,并帮客户挂起,安装好。

有员工说,这样的小单子,还不够油费,要亏本。陈震却说:“想要把生意做大,就要一点一点做起,积累人脉、人气,才能做出好口碑。”

正是凭着这份执著和对客户负责到底的态度,公司先后拿到了美的集团、顾地管业等众多知名品牌咸宁区域广告合作权。如今,公司已从开始创业的人不敷出,发展到现在的年收入50万元以上。

凭借自己的努力,陈震给家里添了一台越野车,一家人的生活越过越幸福。

在咸宁广告业,陈震年纪虽轻,但想法却很独特。他说,创业者就是要比别人付出更多,承担更多的责任,压力扛住了,前面就是一片海阔天空。

2 进军旅游市场

在广告界摸爬滚打多年后,在和朋友的一次出游中,陈震看中了旅游市场的发展潜力,于是在2019年又创办了一家旅行社。

周一至周五在广告公司安排工作,周五至周日忙着搞旅游事业,这如今是陈震的生活常态。

2019年初,陈震和朋友一起到泰国自助旅游,足迹踏遍泰国10多个府。因为朋友对泰国比较熟悉,他去了一些普通游客很少光顾的地方,“风景很美,游客很少,很适合做高级定制旅游线路”。

回家后,陈震看到了旅游市场的巨大潜力,很快开办了一家旅行社,专门帮人定制泰国旅游攻略。“我清楚地记得,第一笔订单我赚了9000元钱。”

电影《泰囧》热映后,泰国旅游一下子火了起来,陈震的旅行社线上线下业务范围也逐步扩大——帮订机票酒店、联系当地旅行社地陪和翻译……短短一年时间,陈震就赚了10多万元。

旅行社初期的顺风顺水,让陈震感到格外惊喜。然而,在接下来的一年爆发了新冠肺炎疫情,以前大热的旅游市场一下子冷了下来,公司的业务一落千丈,很快陷入了资金周转困难的局面,员工也相继离职。

2023年,在困境中挣扎的陈震终于等来了旅游市场的强势复苏。北京、上海、西安等热门旅游目的地人满为患,名山大川、知名民俗景点前排起长队,热门博物馆一票难求……

陈震说,经历三年起伏后,旅游市场在今年暑期迎来强势反弹。对游客来说,赶在暑期出游,意味着郁积了三年的出行意愿的释放;对亲历行业大起大落的导游而言,感受则更加复杂。

3 帮扶困难乡亲

“乐善好施,不图回报。”从病患家庭、敬老院到贫困户,多年来,陈震扶老助幼,关注弱势群体,助力疫情防控,开展各类公益活动50余次,累计捐款捐物价值20余万元。

在陈震的带领下,公司成立了志愿服务队,10多名员工主动加入队伍,积极参与各类公益活动。

陈震说:“我是从农村中走出来的创业者,深知农村人的不容易,所以我力所能及地帮助更多农村人,特别是有梦想的农村青年。”

2019年,咸安区某村民廖某不幸罹患肺癌,病痛的折磨和高昂的医药费,使他陷入绝境,一度想放弃治疗,一家人愁眉苦脸。陈震从朋友口中知道了这件事,当晚便赶到廖某的家中,鼓励他积极配合治疗,不要为钱的事担忧,并资助他1万元的手术费用。

后来,手术很成功,为解决廖某的后续治疗费用和生活问题,陈震还为他提供了工作岗位,每月有2000余元的收入,使廖某重新燃起了对生活的希望。

2020年,公司员工小李母亲身患重病,就在小李不知所措之时,陈震伸出援手,资助了她3万元用于挽救其母亲的生命,小李对老板陈震的善举感动不已。

小李说:“在我最困难的时候,陈总向我伸出了援助之手,给我雪中送炭,让我感受到了如亲人一般的温暖,感激之情真是无法言喻。”

为了让小李重拾生活信心,陈震更是忙前忙后全力支持,帮助她打订单、谈项目。如今,在陈震的帮助下,小李每年的收入越来越高。

据悉,陈震不仅为社区一位困难居民提供工作岗位,还特别照顾10多位长期与公司合作的兼职人员。



湖北省休闲农庄示范点宝丰农业

果园种出好“钱”景

本报记者 朱亚平 通讯员 刘洁

香甜的水果挂满枝头,绿油油的蔬菜长势喜人。立秋后,正值本地果蔬丰收大量上市的季节,许多挥洒汗水的劳动者,在果园、菜地里收获着幸福。

8月12日,记者来到位于咸安区向阳湖镇笔峰塔旁的宝丰农业。

鸟瞰整个宝丰农业田园综合体,绿意盎然的田野,一排排整齐的光伏发电板,造型别致的农家小屋,构成了一幅美丽的田园乡村画卷。

果蔬飘香,四季采摘忙

从咸安城区出发,沿宝塔老街向宝塔村走约6公里,一个以竹子为廊,碧水为镜,水鸟相伴,“竹子客房”小院为主打,火龙果、葡萄、猕猴桃、柑橘等多种水果环绕,玫瑰花、荷花芳香四溢的原生态农庄跃然眼前。

“哇!葡萄好甜,茎叶好绿,画面好赞!”宝丰农庄的采摘大棚,武汉游客李剑摘了一颗葡萄放进嘴里,连声赞叹。并拿出手机,对着葡萄一顿狂拍狂录后发朋友圈。

一分钟,有朋友跟帖:“葡萄隔屏闻香,都流口水了!”微信里则传来“好友”的语音:“垂涎三尺,请发定位来。”“叮”,定位发送,并配以向阳湖镇宝塔村宝丰农业采摘园字样。李剑操作快速。

另一旁,一名工作人员正挥汗拿着剪刀帮游客剪成熟的葡萄,并介绍道这是新栽的葡萄品种,名叫“茉莉香”,入嘴有一股淡淡的茉莉花香。

“茉莉香葡萄采摘20元/斤,西瓜、香瓜、莲蓬采摘2元/斤,猕猴桃也快熟了,还有垂钓、烧烤、餐饮、住宿等服务。”新型农民宝丰农业负责人邓干军介绍,目前,果园正成熟的还有夏黑,黑里透

紫,皮薄无籽汁水丰富,一颗颗甜到心里。

邓干军是咸安区向阳湖镇北岭村人,2014年回乡创业。

9年多的摸爬滚打中,邓干军得出农业采摘园的种植不能单一,要尽量增加种植品种,均摊风险,提高收益的经验教训,并且走农旅融合发展齐头并进的路子。

邓干军介绍,采摘园里不断调整种植品种,搭配有机蔬果采摘,完善四季采摘园的服务项目,先后建起十几个蔬菜、水果基地,其中仅葡萄品种就5个,采摘期可以从7月一直延续到第二年的1月。

宝丰农业总占地面积3800亩,其中葡萄占地350余亩,产量30万斤,接待游客主要来自武汉、咸宁周边等地,最多时一年接待游客达十几万人次。

兴家立业,返乡再创业

入园后,邓干军热情地向记者介绍他近年来的成果。

为了满足不同年龄阶段的游客需求,邓干军不断拓宽公司的经营范围,增设了很多别的农庄里没有的项目。

“小孩可以玩户外拓展,年轻人可以玩乒乓球和桌球,老人可以钓鱼,全家人还可以一起看电影、一起采摘、一起烧烤。”邓干军说。

宝丰农业以“公司+合作社+农户”的模式生产经营,集旅游观光、采摘、垂钓、餐饮、休闲娱乐、住宿及科研等于一体,多样化经营发展。

农庄南部和东部,设置了农业示范区,主要展示农业生产的最新成果,包括新奇品种、先进技术展示、先进管理模式等。

农庄中部的生态农业休闲区,是对外的直接窗口,也是农庄游客的综合服

务中心,主要包括游客服务中心、娱乐厅、会议室、大型餐厅、开放式影院、KTV及客房,全部用原生态竹子建造而成。

农庄东北部是特色葡萄种植区,根据葡萄的品种和成熟季节的早晚,分为荷月葡萄园、巧桂葡萄园和秋实葡萄园三部分。

农庄东南部是绿色水果采摘区,有草莓、枇杷、樱桃、桃子、梨、火龙果、甜瓜和西瓜等,品种齐全,真正做到一年四季都有水果采摘。

农庄东部是优质的水产种养区,包括莲藕生产种植和优质水产养殖两部分。

邓干军常说:“一个人富了不算富,要带动周边的父老乡亲共同致富!”返乡创业以来,邓干军的宝丰农业带动周边20余户脱贫户就业。

看着眼前的成果,回想起返乡创业时的场景,邓干军感慨万千。

1998年突如其来的一场洪水,无情的吞噬了邓干军家里的稻谷、玉米、亚麻,还有130多亩鱼池,这无疑给这个本就清贫的家庭一记重击。

看着整日劳累的父母,和不堪重负的家庭,邓干军决然地选择了辍学外出打工,勤奋的他干了很多行业,最后他在建筑行业挖到了自己的第一桶金。

10年的时间里,邓干军一直都没有忘记自己梦想的起点。

2014年,邓干军拿着手里所有积蓄回到咸宁,回到父亲当年承包的那片土地,成立咸宁宝丰农业有限公司。

邓干军说,“宝丰农业”,寓意着风水宝地大丰收。

以旅强农,谋求新机遇

近年来,邓干军立足“农旅结合、以农促旅、以旅强农”工作思路,融入湖

特色、向阳湖名人文化和宝塔文化,提升整体档次,将千亩农庄打造成一个生态、有机、无污染的农旅综合经济园。

如今,宝丰农业已成为咸安知名的休闲胜地。

今年上半年,宝丰农业的餐饮娱乐、现代休闲综合体建设完成后,客流量更是与日俱增,娱乐休闲试营业当天营收超十万。

2014年,邓干军获得中共湖北省委宣传部和共青团湖北省委共同授予的“湖北乡村好青年”荣誉称号。2015年,宝丰农业获评“湖北省休闲农庄示范点”。

记者从咸安区向阳湖镇获悉,该镇正在全力推进的笔峰塔——宝丰农业片区乡村振兴示范项目,6公里道路全部加宽刷黑,引进的火龙果、红心柚子、金手指、红提等20余种优质水果,栽种的洪山菜薹、西兰花、食用玫瑰等高端蔬菜长势喜人。

笔峰塔——宝丰农业片区乡村振兴示范项目,涉及向阳湖镇“一街两村”9组、715户、2160人。

项目片区总规划面积8000亩,按照“一品一园、一园一特”的要求,该镇在做好“三尖”(舌尖、指尖、鼻尖)“六农”(休闲农业、有机农业、生物农业、创意农业、文化农业、循环农业)两篇文章的同时,着力打造乡村振兴“田园综合体、都市后花园”,推进现代农业示范区、未来农业展示区、休闲农业体验区、美丽田园游憩区、人才孵化区和生态旅游景观带等“五区一带”建设。

瓜果飘香采摘地,农旅融合排头兵。宝丰农业,这个获评“湖北省休闲农业示范点”的生态农庄,正在邓干军的带领下,向一个高质量发展的田园综合体奋力迈进。



生财有道

赤壁市车埠镇万宝山果蔬基地负责人汪燕

果味飘香引客来

人物名片:40岁的汪燕,从沿海打工返乡后,在赤壁市车埠镇的万宝山承包了一片山林,种植果蔬,被当地人称为“花果山”。建基地前,汪燕完全不懂农业,她凭着一股热情,从零开始学习蔬果种植。

采访时间:8月20日

采访地点:赤壁市车埠镇万宝山果蔬基地

口述实录:

沿着赤壁旅游公路行驶,我的万宝山果蔬基地在车埠镇枫桥村。放眼望去,桃林里来来回回穿梭着采摘工人,工人们熟练地从桃枝上摘下一个个金灿灿的蜜桃,不一会儿摘了满满几筐,送到果园门口打包装箱。

我这儿绝对称得上是赤壁水果品种最多的基地了!一年四季不断档,名副其实的花果山:4月桑葚、蜜桃打头阵,5月枇杷、水蜜桃,6月红心李、黄桃上市,7月葡萄、油桃、各种桃子飘香,8月各式梨子成主角,9月吊瓜,10月冬桃、石榴一大堆,冬季草莓红透透……各色水果应有尽有,清甜可口的水果像接力一般,轮番诱惑着人们的味蕾,形成了一年四季不间断的饕餮盛宴。

我这儿水果品种繁多、果品质量好、采摘环境佳,非常适合短途采摘游,每年都要接待好几千名游客。果树上的果子大都是被采摘完的。早在基地水果投产之前,我就建了50多个微信群,邀请市民体验采摘,带来了不少潜在客户。

自果园开始运营,我和省农科院、林科院、各大高校等合作,开辟了试种基地。目前,已有红心李、苹果梨、赖李、雪梨、香梨等十种优良品种试种成功并推广。

这些试种成功的品种我都会向周边农户进行推广,一方面向他们提供优质苗木,同时也为他们进行技术指导。

为了留住舌尖上的美味,我投资8余万元建立保鲜库,储存空间达100余立方米,具备除湿、通风、降温等功能,解决水果储存问题,让水果四季保鲜。

(本报记者 王恬 整理)

理发店老板王庆明

诚信服务回头客

人物名片:45岁的王庆明,是咸宁本地人,自16岁开始在理发店当学徒,出师后,便在城区幸福路开了家理发店,服务街坊四邻。

采访时间:8月24日

采访地点:温泉城区幸福路

口述实录:

出师那天,师傅拉着我的手说,要我也开一家属于自己的理发店,还让我一定要继续学习理发技术,边学边干,肯定能在这个行业站稳脚跟。

跟师傅的理发店相比,我的小店是一个全透明的店,给顾客干净、整洁的感觉。在仅4至10平方米的空间内,两个理发位、两个带镜子的剪发组合柜、两个消毒柜、两台毛发吸收器,两套剪发工具就是我全部的家当。

店里有8成顾客是男性,也有儿童和老人。对于中年男性、老人和儿童这类不太要求剪发造型、又追求速度的群体,我的理发店是他们的最佳选择。

干我们这一行,手脚必须非常麻利,等待顾客坐下后,我们就要简单地问一下要求,然后给顾客脖子围上一次性护颈,从消毒柜里拿出剪刀、梳子和电动理发器,等头发剪完,再从柜子里取出一个吸头发的机器,把碎头发吸掉,动作要很小心。

顾客想理发,只要招呼一声,我便上前服务了,如果店里人多的话,我会好心提醒顾客,店面周边有什么地方可以逛逛,差不多什么时间里回转就可以了,空位给他留着。

我认为,做生意,最基本的就是诚信经营,虽然在我店里没有烫染服务,但既然只做剪发,就把剪发做好,对每一位顾客负责,让每一位顾客满意。

我的理发店利润空间不大,主要靠走量挣钱,所以必须又快又好。像春夏两季,头发长得快时,平均每天我要接待四五十个客人,回头率已达到90%以上。

(本报记者 朱亚平 整理)

鲜奶店负责人冯薇

质量至上赢口碑

人物名片:“鲜奶吧”最重要的特点就是“新鲜纯粹”,近年来,消费者越来越青睐健康新鲜奶产品。创业3年,咸安居民冯薇的鲜奶吧赢得了稳定的客源和商机。

采访时间:8月28日

采访地点:咸安区南大街

口述实录:

随着生活水平的逐步提高,我发现,现在的人们对于奶制品的选择也越来越讲究,因此以“绿色”、“无添加”为卖点的鲜奶吧店,成为众多市民的新选择。

购买奶制品,不少市民都倾向于主打“健康”、“绿色”、“无添加”的鲜奶吧店。在创业之前,我也仔细考察过市场,鲜奶吧店普遍分布于社区内或学校周围等人员密集的地区,方便市民购买。这些鲜奶吧店铺并不会太大,基本在10平方米至20平方米之间。

我将店面地址选在咸安老城区临近中学附近,这里人流量大,市场也比较好。因为像纯牛奶、鲜奶、酸奶之类的饮品,最常见的顾客是家长和孩子。大多数家长都比较喜欢有营养的产品,而孩子则喜欢口味佳的酸奶、冰激凌等。店里的产品非常多样化,满足不同人群需求。

我店里没有特别贵的奶制品,价位一般的工薪阶层和学生族都能接受。

现在,随着人们生活水平的不断提高,很多消费者越来越注重服务质量和性价比,一般情况下人们对有优惠、有折扣的餐饮店更加感兴趣,所以在节假日以及其他时候,我的店里会做一些促销活动,为吸引新顾客,留住老顾客,我秉持薄利多销的原则,降低鲜奶的价格,获得更多的销售。

当然,也需要具体情况具体分析,如果长期打价格战,收支不平衡,也是不利于店面长远发展的。

(本报记者 陈希子 整理)