



96678

郑州晚报

郑州晚报热线群: 27255753

www.izzwb.com

上新浪打开郑州晚报官方微博

打电话有稿费

河南萝卜又红遍上海农博会

这次是“萝卜哥”和“萝卜弟”联手创业

“萝卜弟”是上海一大三学生,他的“卖菜计划”获教委资助

听听他的宏大计划:引进直销模式,在上海建千个“萝卜哥”专柜

元旦前夕,在上海光大会展中心举行的上海农博会上,又让咱们郑州的“萝卜哥”火了一把。

不过,这次“萝卜哥”退居幕后,新秀“萝卜弟”黄琛培和16名同学在农博会上吆喝卖萝卜。

这一新闻事件引来东方卫视、新民晚报、新闻晨报等当地多家主流媒体关注。《新民晚报》大篇幅报道,还在头版发有《萝卜哥启示录》的短评。记者 冉小平



上海市民购买礼品装农产品。图片由韩红刚提供

一次志愿活动萌生了一个创业计划

黄琛培是上海工程技术大学机械工程学院的一名大三学生。

2011年,因河南萝卜滞销,韩红刚免费向郑州市民赠送萝卜走红网络。之后,他带着河南萝卜闯荡上海,参加上海农博会,创造了3天时间卖出34吨的奇迹,当时卖价每斤1元的萝卜,被上海市民一抢而空。

当时黄琛培看到微博后,就去韩红刚的展位当志愿者。那时的场面让黄琛培有点hold不住。

河南萝卜0.15元1斤没人要,到了上海卖

“萝卜哥”供应农产品,“萝卜弟”负责开拓上海销路

2012年上半年,黄琛培再次联系韩红刚,打算一起创业。去年3月,黄琛培在校内成立上海萝卜哥生态农产品有限公司,两人各占50%的股份。韩红刚负责种植、收购当地萝卜等农产品,黄琛培则负责开拓上海销售市场。

黄琛培说,希望实现河南蔬菜产地源头和上海销售终端的对接,缓解菜贱伤农、菜贵伤民这一长期困扰农业发展的怪现象。

创业之初并非易事。黄琛培先进行市场

首战顺利,每天农博会上卖3吨萝卜

这届上海农博会在上海光大会展中心举行,韩红刚带去了28吨青萝卜、100盒纯手工的红薯粉条。

黄琛培和其他16名同学一起在农博会上卖萝卜。你听,一阵清脆的叫卖声传来:“最新鲜的萝卜,1块钱一斤,有梨的味道啊。”

这些大学生着装统一,分工明确,有人吆喝,有人装袋,有人找零,还有人专门削萝卜,放在盘子里给顾客品尝。

效果还真不错。昨晚我联系黄琛培,他

黄琛培有宏大计划,韩红刚很看好这个项目

下一步,黄琛培还有一个宏大的计划:在上海各大菜场建设1000个“萝卜哥”生态农产品专柜。

韩红刚说,当时与黄琛培合作成立公司,一是支持大学生创业,二是项目本身不错。

他介绍,这个项目计划书经过了上海市教委专家评审,项目可行性在95%以上。此外,上海作为大都市,他在当地标准化菜市场看到,当地的菜市场提供的是大众蔬菜,缺乏品牌化的农产品,尤其是河南的农产品,他希

1元钱1斤还遭到疯抢,河南没人要的萝卜成了上海价廉物美的“香饽饽”,黄琛培当即看准上海农产品销售大有市场前景,便萌发了创业想法。

黄琛培连夜赶出“卖菜计划”,并参加了上海市教委组织的“创新创业实践活动”。当时以为没希望的项目,却得到了老师们的大加赞赏。

他这一创业计划获得上海市教委1.2万元最高额度的资助,还被列为上海工技大50多个学生创业项目中的001号。

调研,并在校内“招兵买马”,组织大学生销售人员上岗进行培训。培训内容包括怎么吆喝、装袋、称重、找零,以及学会上海本地人买菜用语。

黄琛培还曾详细了解河南农产品的品种和质量,包括山药、大枣、苹果等,他认为这些产品在上海大都市能打开销路。

韩红刚说,待黄琛培建立起专柜后,会根据销量列出河南农产品的清单,他则到原产地采购。

说好些备年货的市民前来购买,有些还是老顾客,有顾客一买就是几十斤,说要送人。

韩红刚说,100盒红薯粉条运到上海的第二天就卖完了,28吨青萝卜也卖得差不多了,昨天他离开上海时就没了多少了。

大学生统一着装卖萝卜这一新颖方式,也引来了上海当地多家媒体的报道。

萝卜一直要卖到本月6日。黄琛培说,现在还剩不到10吨,目前日销量在3吨左右。

望同构这一项目,将河南农产品打入上海菜场,建立起从“田间”到“专柜”的直销模式,利于降低菜价,也能扩大利润空间。

韩红刚举例说,以萝卜为例,郑州地头价格每斤0.2元,上海菜市场的单价是1.8元到2元,他在农博会上每斤1元的价格在当地非常实惠,除掉运费,这一价格相比郑州的卖价,利润还是要高些。

黄琛培说,专柜还在筹备中,下半年计划开40~50个,1000个专柜计划5年内完成。



《萝卜哥启示录》

《新民晚报》1月2日头版登载

元旦假日,上海工程大学生黄琛培领衔的“上海萝卜哥生态农产品有限公司”有10多名同学“员工”在农博会卖萝卜,每天的销售量是2.5吨,发展势头不错,前景看好。

大学生卖萝卜,给我们什么启示呢?

一是,大学生创业,不一定非要盯着高科技,要善于发现社会需求和市场机遇。萝卜太普通了,到处都有。但是,为什么在河南7分钱一斤没人要,在上海却1元1斤还畅销?这就发现了一个农产品销售渠道不畅通的问题。说明社会在产前、产中、产后为农业服务的第三产业还比较落后,落后就是短板,抓住短板付诸实践就是抓住了商机。

二是,人的活力是创业的重要因素。“上海萝卜哥生态农产品有限公司”是大学生黄琛培和河南网络名人“萝卜哥”韩红刚合资的,韩红刚负责种萝卜,黄琛培负责卖萝卜,这是一个萝卜产销一体合作社。农民和大学生走在一起,合资办农产品销售公司,就是人的活力迸发的结果。或许,要想快点让中西部农村和贫困山区农民脱贫,鼓励城乡各种有首创精神的人,自愿举办各类农产品产销一体公司,也是发展路子之一。

“儿子,回来吧,欠的赌债娘替你还”

王女士说,儿子离家后丈夫忧思过度离世,孙子哭着要爸爸,这个家都快散了

因为欠赌债,2006年3月,家住兴华街的杨光离家出走了。当时,儿子京京才一岁半。昨日,看到元旦假期里,别人的爸爸带着孩子出门游玩儿,已经7岁半的京京哭着向奶奶王女士要爸爸。

王女士哭了:“儿子,你不要躲债了,你欠的赌债妈替你还,快回来吧,再不回来,这个家就永远地散了!”

首席记者 徐富盈 文/图

为躲债留字条出走

1980年出生的杨光,老家在巩义市回郭镇,毕业后经家人努力,到市园林局下属一单位工作,很快就被提升为中层领导。

2004年2月,他自由恋爱后结婚,结婚后有了可爱的儿子京京。

全家人都高兴时,杨光却天天愁眉不展。妈妈问时,他才说,因为和人家打牌,欠下3.5万元的赌债。“如果不还他们这债,他们可能闹到单位,影响我的工作。”

考虑到当年给儿子找工作非常困难,王女士和丈夫一起,咬牙给儿子拿出3.5万元。

但是2006年3月的一天,儿子的单位突然给王女士打来电话,让杨光快点去上班。

王女士并没有见到儿子,儿媳也没有见到杨光。最后,大家见到了杨光留下的纸条。

纸条的内容是,他又欠了5万多元的赌债,因为还不起,没脸见家人,决定出去躲一躲。

这一躲,就是近7个年头。

三年后父亲离世

王女士说:“儿子走时,还带着身份证。”

她说,当时同事看到单位门口一辆灰色小车把儿子拉走的。

儿子出走后很多天,他们一家人到处找却未果。

“儿子1米83的个子,体重200多斤,离可远都能认出来。”

王女士哭了起来,因为夫妻俩只有一个儿子,他的出走,对父亲老杨打击极大。“看着儿子一年没有回来,两年没有回来,第三年,也就是2009年8月2日,因为思念儿子,老杨可以说是含恨离开了人世,当时才61岁。”

“回来,妈给你还债!”

“我到警方作了DNA提取,都在警务网上,几年来也没有发现异常情况。我坚信儿子是为了躲债才离家的。现在,儿媳带着孩子苦等了六七年了,也挺不容易的。如果儿子再不回来,她再找个人家也是理所应当的,但是儿媳一走,会把孙子带走,就剩下我一个老太太,这个家不就散了吗?”

王女士委托本报告告诉儿子:“杨光,妈想尽一切办法,把赌债给你还上,为了保全这个家,你回来吧!”

如果你知道杨光的下落,请拨打晚报热线96678。

