

返乡青年做本土文章成就“浆水大王”

5年前,在外打拼多年的郭亚斌从武汉回到家乡,扎根熟悉的土地,硬是把农村人最熟悉的浆水卖出了好价钱,推销到全国各地,做出了令人刮目相看的事迹。

郭亚斌是土生土长的陇西人。陇西有数不完的黄土高坡,山区的农民世代靠天吃饭。2012年,高中毕业的郭亚斌走出大山,在海尔大学读了大专,研修市场营销,后在海尔武汉分公司搞营销。

在武汉,郭亚斌销售做得风生水起,因业务能力突出,受到各方好评。2018年,郭亚斌回乡结婚,开启新的人生。回到阔别多年的家乡,再次进入熟悉的生活,郭亚斌的心头却不断有新的想法出现。

“家乡山区是中药材的绝佳产地,出产地中药材,享誉全国;黄土高原昼夜温差大,所产蔬菜品质出众,以其制作而成的浆水味道纯正鲜美,深受周边地区群众的喜爱。”长期以来,陇西农特产业发展的主要制约是信息闭塞、交通不便,郭亚斌想到了如火如荼的电商行业,“何不让家乡的特产搭上电商的东风?”

看准了就干。结完婚后,郭亚斌选择留下来在家乡创业。他和同伴开了网店,专门销售陇西产的中药材和浆水。由于熟悉这片土地,郭亚斌能找到品质上乘的东西,也能讲好故事,产品深受消费者青睐。

经营一年多,郭亚斌的电商营销额就达1000多万元,其中40%是浆水。“光一种商品就能收获如此高的营销额,真是想不到!”郭亚斌喜出望外,决心扩大浆水销售规模。可之前订购产品的作坊产量有限,他便想到了自己采购原料,

从一名海尔公司销售人员到甘肃陇西山区的创业者,“90后”青年郭亚斌的事迹在很多人看来“不可思议”。可他依然无怨无悔,逐梦而行。



网络图片

找厂家代加工。

陇西县近郊的河那坡村发展蔬菜产业小有名气,在郭亚斌考察制作浆水所需的蔬菜时,了解到该村有现成的大棚蔬菜产业园,此外,依托东西帮扶项目,村集体还建成了厂房车间。和

村委会沟通交流时,双方又碰出新想法,郭亚斌牵头组建合作社,吸引菜农一起发展,村集体将厂房作为股份,入股合作社,每年拿分红,作为集体经济收入。

双方一拍即合,郭亚斌的事业再

一次面临机遇。为了尽快扩大生产,他投资购买了成套自动化设备,并制定了规范化流程;为了保证蔬菜品质,他聘请技术人员指导菜农种植,收获时按固定价格收购。经过一段时间准备后,去年3月初,浆水生产车间投入使用,一天能产出9.6万袋浆水,完全能满足线上销售。

从销售端延伸到生产端,郭亚斌觉得,要真正把陇西浆水产业做大,就要做成产品的供应商,为此,他开始拓展线下销售渠道。如今,郭亚斌的浆水产品远销西北5省区,其中线上销售占到20%左右,线下批发业务不断扩展,成为销售主渠道。今年,他的浆水销售额有望达到6000万元。

郭亚斌的事业越做越大,带动更多村民参与其中,目前,全村158个大棚都向他的浆水厂供应蔬菜。经指导,村民所种蔬菜品质有保证,郭亚斌应收尽收,菜农不用出村就能卖个好价钱。

河那坡村的集体收入也有了保障。按照之前的协议,郭亚斌浆水厂收入的6%向村集体分红。去年第一次分红,村集体收入27.8万元。“由龙头企业带动,村集体收入有保障,村民发展致富有门路,我们将支持浆水产业发展成为全村的主导产业。”河那坡村党支部第一书记李国栋说。

“回到家乡创业一点也不后悔,我熟悉这里的一草一木、山山水水,这里孕育着巨大的发展机会,我们年轻人大有可为。”郭亚斌对未来的事业充满信心,目前,他正谋划着开发乳酸等浆水衍生产品,向更大更广阔的市场迈进。“要让家乡的特产走出大山,卖上好价钱,惠及更多父老乡亲。”

(马富春)

产品展示
CHAN PIN ZHAN SHI

中国 百年家浆 山西

孟禹坊

【原浆】

清香型白酒

酒精度:42%vol 净含量:500mL

山西青花瓷酒厂股份有限公司(出品)

PRODUCED BY SHANXI QINGHUA CI DISTILLERY CO.,LTD

好水出好酒,好酒需佳酿
古法酿造酒,香气浓郁甘
甜味,入口柔香醇冽
回味无穷。

百年宝泉

【名称】孟禹坊
【香型】清香型
【净含量】500ML
【酒精度】42°/53°VOL
【厂家】山西青花瓷酒厂股份有限公司
【配料】水、高粱、大麦、豌豆
【储存条件】干燥、通风、阴凉处保存

销售热线: 17197377777

地址: 太原市杏花岭区马道坡街孟禹坊专卖店