

从回龙观地铁站第一家自提店面,到全城范围的到家配送,主做半成品净菜的“青年菜君”经历了华丽的蜕变——

正能量

# 不忘初心,勇于追梦

本报记者 林紫晓

晚餐怎么吃?这是摆在很多北京上班族面前的一道难题,也曾经为难了任牧、陈文、黄焯威3位青年。

“刚毕业那会儿,自己去超市买菜、做饭还新鲜。可是真正上班后,白天已经很累了,晚上再这样折腾谁受得了?”任牧回忆道,“吃外卖、小摊吧,担心食品安全问题,天天下馆子经济上也承受不了。”任牧意识到,晚餐不仅是他们的生活痛点,也是很多同龄人的群体性痛点。在北京,无数年轻人背井离乡来到这里寻梦。他们白天上班,晚上回到这个城市边缘各个角落的家中。家对他们来说也许只是旅馆,甚至只是一张床。他们渴望家的温暖,却连与亲人围坐一起吃家常菜的幸福都体会不到。

2013年9月份,任牧、陈文、黄焯威萌生了做半成品净菜的念头。

半成品净菜就是把所有的菜洗好、切好、配好,并配备所需的调料。用户购买后,可直接烹饪,省去洗切的麻烦。

说干就干,三位拥有社会学知识背景的小伙伴开始逛新发地菜市场,研究菜价的变化趋势,比较不同产品形态之间的差异。通过几个月的调研,他们发现了半成品净菜背后广阔的市场空间。

11月,三人辞掉原来的工作,东拼西凑了50多万元。三个门外汉,没有餐饮经历,也没有互联网技术背景,开始了全新的旅程——“青年菜君”诞生了。

2014年3月,青年菜君在回龙观地铁站开了首家实体店,以O2O的模式销售半成品菜。用户在网上下单,次日在地铁站的自提点把菜品提走。

任牧向记者介绍,青年菜君的商业模式是基于对生鲜行业的痛点判断去挖掘并且建立出来的。

一是库存损耗问题。库存往往会带来高额损耗,青年菜君的解决方案就是用户提前一天在线上预订,再根据用户的菜单去采购生产加工。所以青年菜君是没有库存的,减少了库存的损耗。

二是最后一公里配送的问题。鉴于宅配的高额成本,青年菜君在成立之初坚持菜品的亲民价位不做宅配,而是在社区和地铁口设立自提点,将商品送到离顾客最近的地方,每个用户只需要顺路带回家就好了。

在回龙观地铁站出口,“青年菜君”的店面格外醒目。工作人员告诉记者,每天下午3点半左右,新鲜的菜品就会到店。一小时内店铺开始营业,晚上8点左右停止营业。

青年菜君的商业模式也得到了社会资本的青睞,目前已经完成了3笔数千万元的融资。期间,他们补齐核心团队,比如引入原DHL物流总监负责物流,引入拥有20年以上经验的行政总厨以及

国家一级营养师一同来做菜品研发;升级了中央工厂,将中央工厂总体面积升级到近2000平方米;自建了物流团队,现有的自建物流团队可以承担从中央工厂到各个社区的干线物流等等。

不过,青年菜君的成长也要补习很多课程。近日,国务院出台了《关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》,里面提到当前“传统企业运用互联网的意识和能力不足、互联网企业对传统产业理解不够深入”的问题。任牧表示对此深有体会,

动作,那就是在北京开通全城宅配了。任牧坦言,菜君虽然受到了很多人欢迎,但还是有不少消费者催问,“为什么自提点离家还是那么远?”在宅配的物流成本整体下降的今天,青年菜君通过基于自提点的物流网络基础上做宅配,坚守住了平民价位,仍然把最大的优惠让利顾客。

青年菜君的菜品质量有保障吗?为什么不做到绿色有机无公害的菜品?

任牧认为,菜君做不到日常晚餐的平价消费中使用绿色有机无公害的食材,但

的到家配送;从80平方米的简陋小加工间,到2000平方米的全年冷链恒温的清洗加工、分拣包转中心;从开自己的二手车配送,到自建的干线冷链物流车队+自提中转站+第三方宅配物流团队系统配送——青年菜君华丽的进化蜕变,可谓是他们坚持初心、勇于追梦的结晶。

谈起心目中青年菜君的样子,任牧说,青年菜君应该是一个“四有青年”——有梦想、有态度、有情感、有趣的人。晚餐,应该是一家人围坐一起,感受亲情温



图1 青年菜君回龙观实体店。  
图2 店员将刚运来的菜品放进冷柜。  
图3 顾客来取预定的菜品。  
图4 自助提货点的冰柜。  
图5 “菜君”任牧。  
本报记者 林紫晓

在第一家地铁自提店建立之后,他们深感对生鲜电商所涉及的传统行业的陌生。

在接下来的9个月里,他们开始疯狂地补课,向传统行业学习。比如了解传统生鲜从供应链的流程到生产加工、设计研发自己的社区自提柜,组建物流车队、路径规划和布局等。“每一块对我们来说都是全新的领域,我们要了解别人是怎么玩的,我们还能怎么玩。”任牧说。

经过一番沉寂后,2014年12月底,第一个社区自提点在北苑设立。此后,便如雨后春笋般,几个月间扩展到如今的160个社区自提点。

7月中旬,青年菜君又推出了一个大

至少有一颗绿色有机无公害的心。一是在选材上,精心挑选供应商,严格把关食材品控;二是坚持用达到饮用标准的超滤水洗菜,多种专业洗涤程序,保持平价的同时更保障健康安全。

“当然,我们以后还会推出诸如‘私厨定制’这样的板块,满足不同层次消费者个性化的需求,让做饭更有趣。”任牧说,“但是,青年菜君永远不会放弃平价菜。尽管它的利润很低,但它却是青年菜君的起点。让用户花合适的价格,用较短的时间,快速吃上健康的晚饭,正是青年菜君的初心。”

从回龙观地铁站第一家自提店面,到北京160个社区的自提点,再到全城范围

的时刻。希望青年菜君的一道菜,让怀揣梦想在外漂泊的青年们回到厨房,体会下厨的乐趣,重温家的味道。



## 盲人兄弟高楼养猪

本报记者 郑明桥

7月11日,在湖北省武汉举行的第五届全国残疾人职业技能大赛会场,记者遇到了34岁的吴术新和29岁的吴兴奎兄弟。他们来自湖北省鄂州市蒲团乡,是一对先天性双目失明的兄弟。

兄弟俩高楼养猪的艰辛历程,成为当地人争相传诵的传奇。

“听闻摸记”,练出养猪绝活

从记事开始,吴术新就明白,他和别人不一样。做健全人做的事情,成了吴术新的梦想。他带着弟弟养鸽子养兔子,但都失败了。2003年,吴术新想到养猪,他租下一片场地,托人买了30头猪仔和饲料,带着弟弟开始养猪。

为掌握猪的生长情况,兄弟俩整日与猪为伴,两年时间总结出一套“听、闻、摸、记”四字养猪法。“听”就是听猪喘气声、走动声、吃食声等;“闻”就是闻猪身上是否有特殊气味,判断猪是否患病;“摸”就是摸猪的体形判断猪是否正常生长;“记”就是牢记各种猪病的症状、防治办法等。

为练出养猪绝活,夜深人静时,兄弟俩坐在猪圈里,竖起耳朵听着猪发出的各种声音,一坐就是半夜;为给猪接仔,兄弟俩曾在猪舍连续待了3天3夜。

2004年,兄弟俩赢来了人生中第一件最幸福的事,他们的猪一共卖了3万元。父亲高兴极了,他的盲人儿子终于可以自立了。

2005年,兄弟俩把猪场规模扩大到150头,还请了工人。他们要实现更大的财富梦想。

谁也没料到,一场灾难悄然而至,打碎了他们的美梦。2006年,猪场爆发了蓝耳病,150头猪只剩下了3头,8万元的投资都打了水漂。



吴术新兄弟(左、中)每天用力辨别生猪的进食情况。 本报记者 郑明桥

捕捉商机,滚起财富雪球

一场蓝耳病,造成2006年生猪价格大幅下跌,打击了很多养殖户的信心,很多养殖户把场子卖了。吴兴奎分析认为,生猪数量的短缺必定会造成未来价格的上涨。当地是养猪大镇,不出两三年就会有大量猪场重新开张,这些猪场出来之后,必定要买小猪,市场潜力肯定很大。

在市场复苏之后为养殖户提供小猪,这就是兄弟俩的新思路。果然,2008年上半年,生猪行情大涨,到他们猪场买小猪的人排起了长队,一头15公斤左右的小猪卖到900元以上。

看到吴兴奎赚钱了,周边的养殖户纷纷跟风。但吴兴奎又有新打算。

2008年4月,兄弟俩借钱建成种猪

场,一次性买了100多头母猪,给鄂州市及周边城市的养殖户提供母猪和仔猪,当年销售额就超过400万元。而且,吴兴奎记住了40多个生猪经销商的电话,他通过这些人来掌握市场行情,财富像雪球一样越滚越大。

不久之后,兄弟俩作出了一个大胆决定:扩大规模,一步到位,贷款建一个万头猪场。他们竟然把猪场建成了一栋漂亮的楼房,把一万头猪都拉进高楼里。

吴兴奎兄弟俩测算过,如果建平房,规范化的万头猪场最少也需要3万平方米的场地,不光场地难寻,管理起来还会有难度。但如果建在水泥铺就的高楼里,兄弟俩不出屋就可以管理整个猪场,环境会简单许多。

兄弟俩把每层楼房做了具体布置:一

层放小猪,二层作为产房,三层放种猪,四层是育肥猪。2011年高楼建成之后,当年销售额就超过800万元。

遭遇困境,实现绝地重生

可是好景不长,2013年底,生猪市场发生剧烈震荡,价格持续下滑,中小型猪场纷纷倒闭。吴兴奎兄弟遇到了前所未有的考验。

“一头两百斤的肉猪,每斤卖6.3元,但每头肉猪成本就高达1300元,每卖一头猪就要亏几十元。”吴兴奎说,仅2014年,猪场就亏损了100多万元。

“这样硬挺下去,‘漏子’会越来越大。但如果认命,关掉猪场,情况会更糟。我们只能顶住压力,寻找机会,逆境求生。”吴兴奎说。

兄弟俩认真研判了市场,决定实现多方突围。

别的养猪场母猪每胎生8头仔猪,他们这里母猪每胎能生12头。现在每头仔猪成本400元以下,但售价达到480元,他们猪场养殖销售仔猪有很大的比较优势。兄弟俩首先决定,尽可能多地把仔猪推向市场,尽量减少肉猪的存栏数量。

第二步,走产供销一条龙的道路,降低成本,扩大利润。今年春节后,兄弟俩在武汉开设了鲜肉直销点。直销点每天向武汉市场批发销售30头至40头肉猪,每头猪约有20元的利润。

这些举措,让兄弟俩的猪场扭亏为“平”。这在绝大多数养猪场亏损的情况下,实属不易。

“开拓鲜肉直销市场,坚持到生猪市场回暖,就胜利在望。”吴兴奎兄弟展望事业前景,信心满满。

## 大漠护路人



7月21日,新疆塔克拉玛干大沙漠,塔里木油田公司护路工正在奋力清理黄沙。

除贯穿南北的沙漠公路有完善的防沙工程外,许多大漠中的公路都属于伴引路、临建路等,一夜风沙,公路就可能被流沙掩埋。为确保沙漠公路畅通,保证油田生产正常运行,护路工常年奋战在沙漠公路沿线,与风沙和高温搏斗。

丁伟摄



更多中国故事  
系列报道请扫  
二维码

本版编辑 闫静 郎冰  
邮箱 jjrbzgg@163.com