

为食品安全做点事

——记首农电商创始人、CEO李志起

经济日报·中国经济网记者 常理

那人那事

李志起, 1975年出生于湖南永州, 现任首农电商CEO。2004年, 李志起创办了志起未来咨询公司, 十几年来, 他的公司服务过上千家企业, 在营销圈内颇有名气。

在长期与企业合作的过程中, 李志起特别关注食品行业和食品企业, 并发现了很多行业中的问题, 希望为消费者在“吃得好, 吃得健康”方面作一些贡献。2016年, 李志起与首农股份达成协议, 出任首农电商CEO, 致力于推广安全健康的农产品。

首农合作, 作首农股份改革重组的战略规划。在与首农沟通过程中, 他看到了首农绝无仅有的完整品质控制链条。之后, 他不断有新的想法和建议提供给首农, 其中首农电商的雏形就是在双方碰撞过程中诞生的。

生鲜电商平台最终被确立为首农改革的一块重要试验田, 首农对此寄予厚望, 当然更希望有一个了解首农更了解行业的人才来开创这一事业。

在一次双方碰头的会议上, 首农股份负责人对李志起说: “加盟进来吧, 让我们一起为食品安全做点事情。”当时, 李志起几乎是脱口而出: “好啊, 那就一起干!” 事后回忆当时的决定, 李志起笑着说: “这太不像我平常的习惯了。”在事业稳定公司状况越来越好的时候, 作出这样一个重大决策, 李志起并未顾虑太多, 他怀揣着“为食品安全贡献一份力量”的理想, 义无反顾地投身到第三次创业之中。

不走“烧钱”模式

从2016年4月份开始, 李志起的工作重心开始转移到首农电商, 咨询公司的全部工作交给了合伙人打理。在冰窖口胡同75号院里, 首农电商这颗国企孕育的种子正在纯市场化运营中萌发、生长。

“当初我是一个人, 没有任何头绪地就来了。”李志起感慨道。在人员的选择上, 李志起并没有从首农集团抽调任何人员过来, 而是公开招聘各领域人才。“既然是互联网企业, 那么就要用互联网思维去做事情, 就要跳出老国企的圈子。”李志起说。如今, 首农电商团队人员已发展到100多人, 2017年上半年的销售额达到了4000多万元。

从乙方到甲方, 李志起经历了重要的角色转变。如何让首农电商打破老国企的体制机制, 开辟出一条全新的发展路径? 如何在激烈的市场竞争中脱颖而出? 在一系列问题迎面而来的同时, 李志起倍感压力。

有压力才有动力, 凭借着与首农多年合作的经历, 李志起提出了首农电商发展的基本路径: 发挥长项、补齐短板, 不走大电商的“烧钱”模式。

首农有哪些优势? 李志起说: “首先是品牌知名度非常高, 在北京市民心中的形象很好。我们去年做市场调查时发现, 北京有86%的消费者可以一下子说出首农是做什么的。所以我们有巨大的品牌变现能力, 可以把首农的好产品迅速由线下转移到线上。”

另一项优势是产品优质。首农实现了从源头种植到加工、物流、销售, 全程管控可追溯的全产业链。目前市场上大多数的农产品以及生鲜电商都是先搭建平台, 然后再去上游布局, 这并非“烧钱”就能做好的事情。

“首农用了几十年的时间来做上游, 现在我要做的就是怎样运用好首农的优势, 开拓线上市场, 与线下成为互补, 让更多消费者吃上高品质农产品。”李志起坦言。

由于有着先前长期从事咨询行业的经历, 李志起并没有把单纯卖产品作为首农电商的唯一工作, 他提出了“首农电商不仅仅是电商”的战略定位, 并明确首农电商未来将承担起首农集团整体品牌管理的任务, 把集团内分散的资源整合起来, 形成合力, 发生质变。

“首农旗下有很多优秀的品牌, 像三元牛奶、百年栗园鸡蛋、黑六猪肉等。虽然都是一些响当当的品牌, 但是消费者可能不知道他们都是一家的, 这些品牌‘单打独斗’, 自己生产自己经营, 这不符合市场竞争规律。所以, 在定位上就明确要把首农集团产品品牌资源重新整合和激活, 将首农电商打造成唯一的营销出口。”李志起如是说。

因此, 在商业模式的设计上, 李志起提出首农要从闭环模式转为开放模式。把控好自身的全产业链, 保证每一个产品的质量, 给消费者以最好的体验。

打好生鲜持久战

今年4月份, 首农电商平台正式上线运营。“我们发展的速度并没有互联网企业那么快, 但是每一步走得很扎实。这既是国企的需要, 也是对当前形势的判断——打持久战。”李志起说。



事实上, 从2016年开始, 资本热潮的过盛让整个生鲜电商行业冷却下来。中国农业生鲜电商发展论坛去年发布的数据显示, 在全国4000多家生鲜电商中, 有95%都处于亏损状态。

“生鲜电商并没有像3C、家电那样井喷式增长, 原因在于农业企业传统的基因模式很难嫁接到讲究迅速、快捷的互联网模式上, 互联网+农业没有那么容易。”李志起认为, 当前制约生鲜电商的瓶颈有三个, 一是源头的品控, 如果产品质量无法保障, 是没办法赢得消费者信赖的。二是物流成本, 过高会导致商品价格上涨。三是品牌的打造需要大量的资金。而首农电商在这三个方面都有优势, 这也是做电商的底气。

目前, 民生电商在北京的300多家社区网点和首农旗下数百家自有物业都被规划为首农电商的线下门店。首批20多家门店将在望京、中关村等核心区域亮相。

在谈及未来电商市场格局时, 李志起表示, 电商将慢慢由轻资产变为重资产, 会更加“接地气”, 这是电商“下半场”竞争的一个重要特征, 要把传统的产业经验和互联网不断碰撞及融合。“从生鲜行业来看, 泡沫已经破灭, 还在坚守的企业都已找到了自己的生存方式。首农电商从这个原点起步, 一定要打造成让消费者放心的安全食品解决方案平台。”李志起信心满满地说。

为了乡亲念党好

——记陕西省咸阳市旬邑县西头村党支部书记李邦靖

本报记者 李治国

深秋时节, 见到陕西省咸阳市旬邑县西头村党支部书记李邦靖的时候, 他正忙着为村里的百姓办喜事。别看已经在咸阳市旬邑县西头村做了38年村支部书记, 李邦靖为村民服务的劲头一点没减, 谈起如何在红白喜事上让村民满意, 他心里有一本账。

“农村要讲究移风易俗, 文明办理婚丧嫁娶。”李邦靖告诉记者, 以前村民之间总是在红白喜事上攀比, 往一场红白事做下来, 很多乡亲们家里不堪重负。为此, 李邦靖统一了全村红白喜事标准。“一桌320元, 每次一共25席, 烟酒自备, 村民来吃饭不交份子钱, 纯粹烘托气氛, 通过公开标准, 让村民放心, 让村民满意, 让村民乐于接受, 也不增加村民负担。”李邦靖说: “这叫管而不死, 活而不乱。”

类似这样的“管理经”, 李邦靖还有很多。2001年的一场水灾让李邦靖记忆犹新。由于西头村道路弯曲、居住分散、排水不畅, 接连几场暴雨让地势较低的近30户村民家中漫进了十几厘米高的雨水。这件事过后, 李邦靖决心建设新村, 把祖祖辈辈住在窑洞里的乡亲们全搬出来, 让大伙和城里人一样过上住单元房、走柏油路、洗热水澡、用节能灶的好日子。

2006年底, 西头村新村搬迁拉开序幕, 经过10年的努力, 融南北民居风格于一体的单体庭院式新居基本落成, 324套别墅, 每一平方米都融进了李邦靖的智慧和汗水。建房过程中, 李邦靖为了打消村民可能对建房过程中有“猫腻”的疑虑, 特意制定了建房标准, 并在全村公示。“我们的标准就是‘五个一’: 一张图纸画到底、一个制度管到底、一把尺子量到底、一流质量建到底、一面站牌亮到底。”李邦靖的话掷地有声, “324套房子建好了, 没有一套房子有质量问题。”

为了帮助村民早日脱贫致富, 李邦靖还第一个在村里发展苹果种植产业。目前, 全村已建起了2个优质苹果示范园, 大改形和果实套袋率达到100%。李邦靖还采取“支部引领、协会牵头、基地带动、小区养殖、股份经营”模式, 成立西头村同兴养殖专业合作社, 实行年终分红制。如今, 西头村的人均收入已达12640元, 乡亲们的腰包变瓷实了, 腰杆也挺起来了。“我最大愿望就是让大家都过上好日子, 就为了乡亲念党的好。”李邦靖坚定地说。

怀着爱心去工作

——记青岛站客服中心值班站长李英

本报记者 刘成 通讯员 张晓星

“真心帮助旅客, 怀着爱心去工作。”这是青岛站客服中心值班站长李英最常说的话。

李英所在的青岛站客服中心主要承担着旅客咨询、处理投诉及重点旅客帮扶等工作, 值班站长李英已经在这个岗位上工作了30年。谈起这些年来的工作体会, 李英说: “我觉得服务工作是相互的, 只有站在旅客的角度考虑问题, 旅客才会越来越理解我们。”在青岛站车站客服中心, 有一本关于收集旅客意见的投诉意见记录本。5年前, 这个本子上都是记录旅客的各类投诉。随着车站服务措施的不断改善, 现在记录本上除了旅客的意见建议外, 更多地记录着旅客的感谢和感动。

有的旅客买票钱不够了找到李英, 她会热心地掏钱垫上; 有的旅客因家庭矛盾出走, 李英会想方设法地帮着劝解。不论见到旅客有什么难事, 李英总是尽心竭力地主动帮助。

2013年春运期间, 李英发现一名中年男子在候车室门口叹息着来回踱步。她主动上前询问, 结果该旅客话未出口就痛哭起来。原来, 这位来自黑龙江的农民旅客带着患尿毒症的儿子到青岛做透析治疗, 因孩子的生命维持不了几个月, 快过年了, 想带孩子回家过个团圆年, 可一直没买到票, 身上的钱不多了, 再过两天连路费都不够了。由于给孩子治病, 家里已负债累累。

李英当即作为父子俩捐款, 其他值班职工也纷纷解囊相助, 车站领导想方设法为他们解决了车票。当李英把两张车票和一大堆食品送到该旅客手中时, 旅客感动得泣不成声。

2015年的最后一天, 一位姓罗的女旅客因与丈夫吵架从山西乘来到青岛, 准备看完大海后就了一生。下车后已身无分文的她来到服务台求助, 请求能帮她搞点吃的。李英见她精神憔悴、衣履单薄又未带行李, 长期的职业习惯让李英已猜出几分。她先是让同事出去给该旅客买饭。随后利用这段时间与她拉起了家常。真挚热情的话语融化了女旅客欲寻短见的决心, 将自己的家事、心事含泪诉说出来。李英立即与罗女士在东北的哥哥取得联系, 垫钱为她买了去东北的火车票, 并帮她安排好食宿, 彻底打消了她的轻生念头。

这些年, 李英为旅客垫钱买票的次数连她自己也不清有多少次了, 尽管自己收入并不高, 但李英坚信人间自有真情在。真诚的付出, 使许多接受过李英帮助的旅客和她成为了朋友, 有的经常给她打电话拉拉家常, 有的出差到了青岛专门到车站看看她。

“旅客们的信任, 使我更加热爱自己的工作, 享受帮助他人的快乐, 这就是服务工作最大的获得感。”热情爽快的李英道出了心里话, “工作这么多年来, 我认为服务工作最大的魅力就是当你真心付出时能得到旅客的理解和支持”。

行进中国 精彩故事

每个故事都是时代印记



本版编辑 胡文鹏 张 頔 联系邮箱 jjrbw@163.com

印象

水箱清洗工

沈 果 刘怜露摄影报道

“为了尽量减少停水对居民的影响, 我们一般只在凌晨开展水箱清洗工作。”说这话的是安徽滁州一家专业水箱清洗队长陈士明, 今年44岁的陈士明从事水箱清洗作业已有10多年。每天夜里, 在万千家庭进入梦乡之时, 陈士明和他的清洗小队穿梭于一座座高楼地下室或楼顶, 在水箱内爬进爬出, 一干就是一个整夜。

通常情况下, 清洗队需要在只能容纳几人的狭小空间里开展繁杂的清洗作业, 一次清洗需要经过9道工序, 整个过程大概需要四五个小时。“水箱长时间使用会

有淤泥沉积, 并滋生青苔和一些微生物, 影响水质, 所以每半年就要清洗一次水箱。”陈士明介绍说: “现在这个季节作业还相对舒服一点, 这个水箱冬冷夏热, 冬天得在冰水里清洗, 夏天水箱内温度能达到50多摄氏度, 都很难受。”

“为确保水质安全, 一定要定期对二次供水设施清洗和维护, 委托有资质的队伍或公司清洗。”说起水箱清洗队, 安徽省滁州市全椒县疾控中心主任杨庆门感叹道, “有了他们默默无闻的付出, 居民能用上更加卫生、放心的水”。



图① 安徽滁州全椒县一家大酒店, 几名专业清洗工正在用水枪清洗水箱表面。

图② 陈士明(左)和葛晓攀(右)正在漆黑水箱内部, 借助头灯清洗作业。

图③ 葛晓攀、陈士明、葛广田(从左到右)在工作间隙休息。