

返

乡

创客记

文海南日报记者 洪宝光 图海南日报记者 武威

「蜜蜂王子」唐四锦

唐四锦是一名大学毕业生,从不会养殖蜜蜂到擅长养蜂,并开起专卖店,借助微信等平台销售蜂蜜,靠着毅力,走出了一条独特的创业之路。

“您好,您要的蜂蜜,我马上送到。”每天,面对每一名顾客,热情的小伙总是带着笑容,向消费者推荐他的“瓦艾鲁海南土蜂蜜”。然后根据顾客的需要,一一将蜂蜜送上门。

他叫唐四锦,老家海南南方,大学毕业后回乡当一名“蜂王”。创业2年多来,借助微商+实体店,把越来越多的蜂蜜销售出去,从2013年的亏本到2014年的盈利,到如今月营业额过万元。

向当地人学习养蜂

说起创业之初,已是而立之年的唐四锦觉得非常偶然。

2007年7月,从安徽省淮南联合大学计算机网络专业毕业后,他与众多大学生一样,先到企业打工。

带着梦想,他先到广州一带打工,后来觉得没劲,返回家乡找工作。在朋友的介绍下,2010年他到三亚某景区工作,当了2年多的景区讲解员。平时与朋友接触多后,萌发了创业的梦想。

“创业就两个字,但要实施起来并不是那么容易的事情。”唐四锦说,想创业但没有好的项目,一直不敢辞职,直到一次和朋友聊天时,听到海南蜂蜜非常好,但销售不理想后,萌发了从事甜蜜产业。

蜂蜜只是喝过,他并不熟悉具体的养殖以及销售模式,后来听说琼中养殖蜜蜂很多。

经过一段时间的准备后,2012年3月,他告别打工生涯,与朋友走进琼中黎母山进行蜜蜂养殖。

说干就干,他与好友王聪投资2万多元在琼中黎母山进行蜜蜂养殖,踏上了创业之路。

理想是美好的,然而现实是残酷的。第一年,由于缺乏养殖技术和养殖经验还有受到病虫害的危害,不到半年的时间,蜜蜂跑的跑,死的死,100多箱蜜蜂仅剩几箱。

那一年好不容易东拼西借的2万多元,一夜之间化为乌有,损失惨重。

“刚开始的创业激情瞬间遭遇寒冬,情绪跌落低谷,好长一段时间才慢慢缓过神来。”唐四锦说。

第一次养蜂失败后,唐四锦等人发现最根本的原因是没有技术,找到原因后,他们并不急于再次投资养殖,而是开始了学习之路。

2012年9月份,他们来到了当地有名的养蜂人的家中求教养殖技术和蜂场的管理。刚开始当地人并不理会他们,但性格倔强的他天天往养蜂家里跑。一次、两次不行,多次接触之后,当地养蜂人终于被他的诚意打动,并给他们一次学习的机会。

之后的大半年时间里,唐四锦都没有离开过黎母山,整天与山为伍,与蜂为伴,慢慢学习,埋头钻

研,网上查询相关资料,结合实践摸索出了一套蜜蜂的养殖管理方法:学会了养蜂注意事项,何时该取蜜等。

功夫不负有心人,唐四锦的养殖规模也从当初的几十箱扩大到了现在的150箱,养殖场也从一个变成现在的两个了。

被蜜蜂蜇住院3天

“养蜜蜂和卖蜂蜜是两回事。”唐四锦说,大山里的蜂蜜虽好,但是想把蜂蜜卖到市场却特别困难。

无人相信,处处碰壁,一下子产出来的蜂蜜,因为没有正确的营销策略,蜂蜜大量积压,造成资金无法周转,陷入被动的局面。

2013年初,辛苦养殖出来的蜂蜜品质不错,但遭遇了低价的尴尬,一斤蜂蜜只能卖到40元左右。

“蜂蜜卖不出去,非常烦恼,那时的我心力交瘁,憔悴不堪。好几个晚上都拿着酒瓶彻夜不归。”唐四锦说。

苦恼多天后,他将蜂蜜卖不出去的消息告诉给了朋友,希望能得到一点建议。后来好友吕世攀给他打来电话:“只要蜂蜜够

好,够纯正就不怕卖不出去。”好友的话给他当头一棒,让他马上清醒过来。

他开始思索着,琼中蜂蜜多,大多只是在本县销售,蜂蜜多而收购商少,被压价是常事。

要想卖出好价钱,必须走出大山去,如果一直在山里卖蜂蜜,价格不会太好。

曾在三亚工作过的他,首先想到了三亚的游客多,销路一定会很好。于是,他决定进军三亚。

三亚是旅游城市,要进军三亚离不开宣传。起初,唐四锦印了1000份传单,开始在三亚的大街小巷发放。大约过了一个星期,发放的传单开始有成效,陆续有顾客打来咨询电话。面对每一个电话,他都主动给顾客送蜂蜜上门。

然而,传单发放完了,收到的效果并不是很理想,一个月下来,只卖出几十斤,大量的蜂蜜依然销售不出去。

一次回住处的路上,他看到一名青年在路边卖唱,突然想起,是否能做一件事情,让大家来关注呢?他想起了养蜂人让蜜蜂爬满全身的事情。

说干就干,将这一想法告知

给同学后,2014年8月,在三亚仅身着衣裤的情况下,唐四锦让两万多只蜜蜂爬满全身。

“说真的,当时做这件事情时一点都没底,虽然做了一些防护措施,但依然很紧张。”回想起创业当初让蜜蜂爬在身上时,他心有余悸地说。

为了让更多人了解他的蜂蜜,当时虽然害怕,但看到顾客都前来观看后,他忍着坚持下来,没想到这一次表演,除了得到市民的认可外,蜜蜂也将他蜇了40多处,后来在医院里待了3天。

“这样的做法有风险,希望今后不要有人再这样尝试了。”唐四锦说,现在回想起来,真后怕,担心当时就沒命了。

微商+实体店

通过现场表演之后,三亚地区的市民开始对他另眼相看,更重要的是开始购买他的蜂蜜。

除了现场表演外,去年,他还参加了海南省举办创业大赛,并得到创业导师们的指点,让他学会了如何营销,学会了如何提高产品的知名度,学会了如何提高产品的质量等。

10斤、20斤、50斤……慢慢地,他们的蜂蜜得到了大家的认可,销量不断攀升。

去年,唐四锦共有2000多斤蜂蜜销售出去,是2013年的2倍多,靠销售蜂蜜就超过20多万元收入,从亏本走向了盈利之路。

如今唐四锦等人创业已经步入正轨,不仅拥有一些稳定的客户群,而且还有属于自己的蜂产品专卖店,并注册了商标有了自己的蜂蜜品牌——瓦艾鲁海南土蜂蜜。

“微商是将来的发展模式,如果按传统模式,难以将产品做大。”唐四锦说,微商,越来越热的营销模式,潜力巨大。

去年以来,他开始在微信朋友圈里销售蜂蜜,打造微商+实体店的销售模式。

通过定期不定期在朋友圈里介绍自己的产品,同时还将采蜜过程放在微信朋友圈里,让大家了解自己养殖的蜂蜜。触微一年来,成效越来越显著。

“海南蜂蜜品质好,还要不断深挖市场,让海南好蜂蜜卖得更好。”唐四锦说,下一步他打算借助互联网,将海南蜂蜜卖得更远。

唐四锦在陵水本号蜂场跟小伙伴一起把蜂箱打包准备换场。



唐四锦(右)与小伙伴在摇蜜。