

玩转互联网,从田头到餐桌 返乡大学生“卖菜记”

文/海南日报记者 徐晗溪 通讯员 邓俊龙 图/海南日报记者 武威 通讯员 胡阳

晚上十一时半的陵水互联网创业园空旷而安静,2楼最左边的一间十平方米的小屋灯火通明,29岁的工科硕士陈嘉缙显然已经习惯加班的夜晚。自从2017年4月回乡创业,在互联网上卖生鲜,晚上十一点半的创业园与凌晨三点的菜市场成了他最常出没的地方。近日,海南日报记者跟着陈嘉缙体验他的“卖菜人生”。

“通过互联网的方式改变农业、农村和农民,是我的一个夙愿。”本身不种菜,他却想打通从地头到终端的农产品供应链。陈嘉缙和他的惠农生鲜,正在通过农产品移动电商平台,将互联网去中心化的力量延伸至田间地头,从田间到餐桌全流程管控菜品,悄然进行着一场“田间革命”,“颠覆”着陵水的农业市场。

城市“金领”回乡创业

正在“卖菜”的陈嘉缙,有着傲人的学历。他是哈尔滨工业大学工科硕士、IT工程师,先后在深圳先进研究院、知名房地产公司担任高级工程师和架构师。辞职前,26岁的他已经是年薪50万元的“金领”,在深圳过着富足的生活。

然而,这个陵水黎族自治县走出来的高材生,在挥不去的农村情结驱使下,将他返乡的第一次创业锁定在生鲜农产品方向。“我有很多亲人都是海南乡下的农民,他们一辈子在田地里勤勤恳恳耕种,却很难从田间地头获得合理的经济收益,这让我想为老家的父老乡亲做点什么。”

金牛座的陈嘉缙是个务实的行动派,心里有了这个想法,立马开始行动,他先是调研陵水周边的菜市场行情,接着又到省外互联网生鲜企业学习取经,做了扎实的功课,这才决定返乡创业。

“海南发展很快,如陵水英州镇的发展就可见一斑。”在外求学工作时,陈嘉缙每年都会回乡过年,眼看着家乡一年一个样。

“但海南农业流通环节太多,链条太长了:经纪人、一级批发商、二批、三批、餐厅、菜市场,五六个环节层层抽成。”陈嘉缙走访父老乡亲才知道,农民种地瓜辛辛苦苦大半年,有时只能以每斤2毛钱卖出去,到市场上却变成每斤2元多,甚至3元。

经过一番推敲,陈嘉缙决定返乡创业改变这种现状。2017年4月,他入股海南村联网络科技有限公司(村巴巴);2017年11月初,与英州惠农扶贫科技公司、雷丰合作社、绿丰园合作社合资成立陵水惠农农业科技有限公司(惠农生鲜),公司主攻社区生鲜与大客户后勤供应,立志带领父老乡亲一起致富。

网上下单,从菜地送到门口

“鸡蛋只要16.8元/30个、土豆1.6元/



陈嘉缙和同事将分拣好的蔬菜搬上货车。

斤、长豆角1.9元/斤……”打开陈嘉缙生鲜公司的微信公共号,首先弹出的“欢迎消息”就是菜价信息,这也是工科生陈嘉缙的思维方式:让客户用便宜的价格买到优质的产品。

“我们的菜都是洗好的,承诺零农药。”陈嘉缙指着农药检测试纸,神情很是自豪。“我们的洗菜机、切菜机能自动化完成净菜的加工,送到客户手里就能下锅,能帮他们省去洗菜和切配的时间,在春节期间,这一项可以为饭店节省许多时间与人力成本。”

生鲜食材的新鲜度“分秒必争”,因此减少生鲜流通环节是必然。在陈嘉缙的努力下,他们的生鲜在保障流通速度的基础上,减少了不必要的运输环节,蔬菜从基地到餐厅,完成了质检、入库、称重、包装、分拣、装车、配送,全过程不到18小时,用B2B模式对接农场和餐厅,免去众多环节,还在储存、运输等方面下足了工夫,做到了高效服务。

虽然公司只有十几个人,但为了实现让食材从田间到餐桌的“零中间环节”的目标,打赢争夺分秒的“送菜战”,陈嘉缙通过开发各种智能软件,将人力成本降低,无论是监测买菜、送货情况,还是协调客户的订单,尽量通过线上完成工作,最大可能提高工作效率。

现在,陈嘉缙的公司与陵水与三亚发展了140余家小微餐厅,每天稳定供应50余家小微餐厅,已形成稳定需求。与其达成合作后,餐馆老板不再需要起早贪黑买菜,在手机上好订单等待收货即可。除此之外,比自己去农贸市场更便宜,

还能享受退货补货服务。

拉农民兄弟“入伙”

“你现在也做农村淘宝,对物流配送、收件流程都很熟悉,肯定能做好的。”4月14日下午,陈嘉缙兴冲冲地开车到陵水光坡镇坡尾村会见他的准合伙人严学仁,商讨入伙的相关细节问题。

如果一切顺利,严学仁将成为陈嘉缙公司的第一个分销商,为了鼓励“第一个吃螃蟹的人”,陈嘉缙有备而来,拿着投入与产出数据报表来见严学仁,用“一年只要有50家餐馆买菜,就能盈利200万”来吸引合伙人。

“现代都市的快生活节奏决定了要去餐馆吃饭,需求相对稳定。每天餐馆都要买原材料,黏性非常高。”陈嘉缙判断,这是一个巨大的市场,将来还可以发展成粮油、调味品、酒水饮料一站式平台。

“三个人、一辆车、一个分菜的空地,这就可以开工了。”陈嘉缙告诉严学仁,他们的平台只收一成利润,剩下的九成都归分销商。“我有个弟弟,家里有个小货车,还有一个空院子,这就能开始了吗?”陈嘉缙的“数据谈判”一目了然,严学仁很是心动,当下便招来弟弟商议此事。

“我们村有很多像我一样的青年人,我们在镇子里帮工,一个月也就两三千块钱,如果能做互联网生鲜,一是前景好,二是能带着兄弟们一起过上好日子。”严学仁告诉记者,陈嘉缙公司是互联网下单,又跟村里的贫困户签了种菜、养猪协议,提高了产品从田间到餐厅的可控性及配送速度,按说前景是好的,他就是担心餐馆是否买账,能否将菜卖出去,怎样能找到客户。

“前期都是我们来负责跑客户,你只要把服务提上去,管好坡尾村片区的餐馆配送就行了。”陈嘉缙虽然口才还不错,但比起长篇大论地“画饼”,他更擅长用数字算账,把账算给客户看,告诉他们能省多少钱多少时间,用多方共赢的实惠,打动客户与合伙人。

他表示,公司是从源头直采生鲜,既保障了产品送达时的新鲜程度,使产品质量得到保障的同时,也带来了一定的价格优势,令产品具备较高的性价比。同时,对于产品源头的农民而言,能够较好的解决农产品销路问题,节省中间流通环节的成本,让利于农民。

“如果未来能解决物流问题,我们就能把省外的菜运到海南,把海南的水果卖到全世界。”陈嘉缙很是看好海南的生鲜市场发展。他说,只要肯吃苦多思考,一定能把互联网生鲜生意做出个样子。“很多贫困户都加入,我们发展壮大的那一天,也就是大家一起奔向富裕过上好日子的那一天。”



陈嘉缙与合作伙伴在果蔬基地采摘蔬菜。