

10年的梦

整个下午,杨木旺都在配合短视频的拍摄。

在鸡蛋分拣车间,面对镜头,杨木旺戴着白手套,一边煮鸡蛋,一边把一枚鸡蛋剥出来,掰成两半,将色泽金黄的蛋黄对着观众,语调自然地介绍:“不是你的宝宝不爱吃鸡蛋,是你没选到好的鸡蛋。高山散养,五谷喂养,四到五天才能产一枚的土鸡蛋,我们刚才尝了,味道好吧?如果你的宝宝不爱吃鸡蛋,你一定要试一试。”说完,将鸡蛋送到嘴里美美地吃起来。

第二个视频,短视频导演让人打了40个鸡蛋在盘子里,杨木旺要现场搅碎,并在一口巨大的铁锅中煎蛋饼。这个操作难度不小,一套流程拍完,杨木旺额头已经冒汗了。

很难把镜头前的他和博士头衔合为一体,就像当年也有很多人对他回乡卖鸡感到诧异。但杨木旺丝毫不奇怪,因为这个梦在他心里已经存了10年,甚至更久,也许在他回味儿时母亲炖的鸡汤时,就已经滋生了一有一天要把家乡美味带出大山的心愿。

他的家乡旌德山清水秀,有灵芝之乡的美誉。在杨木旺的回忆中,家乡的物产无比丰饶,一到立秋,父母就会给他蒸童子鸡,家里来客,母亲一定会抓只老母鸡炖汤。山里的猪肉,炒起来香味四溢。而那时,父母养育着他和妹妹,一家四口靠父亲日夜编织竹器为生,虽然清贫,但幸福温暖。儿时生活的美好和家乡的山水一起深深烙在他的记忆里。

为了妻子

杨木旺决定回乡,还有一个苦涩又甜蜜的原因。

当年他考上山东科技大学,成为村里为数不多的大学生。他不满足,又埋头考研,以全额奖学金去合肥工业大学读了硕士。但他的同济梦始终未灭,又在一直支持他的女友、现在的爱妻叶桂花的陪伴下来到上海,在同济大学边上租了一间地下室,复习备考,终于以全国专业第三名的成绩考取同济大学博士研究生,并且仅用了两年半时间就攻下了博士学位。

妻子和他在大学时相识,多年相互扶持。在上海,他们从最初无房、无钱、无工作,到落户、买房、生子,过上了梦想中的都市白领生活。他和朋友创业,开设计公司,妻子从事畜牧业,拿了十几项专利,很快成为技术负责人。但长期的操劳埋下健康隐患。妻子每天送了孩子,再赶去上班,连轴转的重负之下,她病倒了,患上医学界棘手的免疫系统疾病,连生命都受到威胁。

妻子一边和病魔作斗争,一边坚持工作,他为妻子找到全国顶尖的医生,努力维持她的健康和生命。2019年,儿子读初中住校后,他坚持带妻子回到旌德静养。正是这段时间的山村生活,让两人萌生了在家乡做健康食品的念头,让他在心底存了许久的种子发了芽。

至暗时刻

现在,杨木旺拥有30多家养鸡场,分布在县城周边的山上,这里的每一座山、每一条路,他都熟得不能再熟。刚做出决定的那段时间,他一个人开着车,把山上跑了个遍,考察市场,调查资源,把底摸了个透。累了就在车上躺一会儿,醒了继续跑。他做事的风格,要么不做,要么

杨博士的土鸡梦

本报记者 姜燕

从上海乘高铁3个多小时,即可抵达地处皖南腹地的旌德县城,这里毗邻黄山,一路风景秀丽,山色清幽。县城在小山的环抱之中,清澈的徽水河穿城而过,雨天山顶云雾缭绕,如梦如幻。

许多年前,杨木旺就是沿着这条路走出了贫穷的小山村;几年前,人到中年的他又沿着这条路回到了家乡。彼时他是为了上同济大学梦想;现在是为了把皖南土鸡做成中国土鸡第一品牌的梦想。今年45岁的杨木旺一直在圆梦的路上。



杨木旺和妻子叶桂花

就做透、做好,不盲目上马。

几轮调研下来,他判断:可行。2020年初,他和3个同学——一个有成熟的管理经验,一个在战略管理上驾轻就熟,一个深耕农业领域多年——合伙开了安徽云禾生态农业有限公司。妻子也辞职,用她的专业知识全力辅佐,实现科学养殖。

在此之前,夫妻俩曾经在家里做了一个小型农场,经常把种的有机蔬菜、养的土鸡送给朋友们吃,大家都说好吃,但朋友们不好意思总是“白吃”,一直建议他们开个网店销售。现在真的办了公司,把网上销售作为主渠道,但大家没想到,网上销售远不是想象中那么简单。

最初他们尝试过社群团购,但销售量不理想,钱亏了不少;斥重金聘请了一个10人团队做抖音账号,2个月没有激起一点水花,直播间里“100个鸡蛋卖1块钱都没人要”,只好叫停,一停就是半年多。公司亏得大家都没了信心,当时已经到了“好像结婚证拿出来就可以一把撕掉的程度”。

看似轻描淡写的直播带货,隐藏着看不见摸不到的行业密码。杨木旺陷入了人生低谷,“2021年6月,是我人生的至暗时刻”,杨木旺说,巨大的压力和劳累导致他高血压病犯了。

决定返乡

危难时刻,身边的朋友是他最可贵的财富。在一个朋友的督促和鼓励下,他开启抖音首秀。在上海另一个朋友借给他的直播间里,妻子给他当助手,他对着镜头开始干讲,讲他的理念、做法和产品,没有产品展示,也没有多少养鸡场的视频,直播间里的人数很长一段时间停留在个位数。夫妻俩就这样面对着一个不明所以的世界,讲了1个多月,每晚雷打不动播2个小时,没有1天停过。读初三的儿子周末回家,也被拉来帮着在电脑边做后台管理。

就这样坚持着,有一天数据突然好了一点,那种感觉就像黑暗中突然有一点小火苗闪了一下,周遭亮了。

杨木旺有点摸到直播带货的门了。他认为,人与人之间最大的距离是缺乏信任,换取信任的唯一办法是真实地展示。否则光在直播间,经常有人质疑,甚至有人说,你是不是姓杨,名博士?杨木旺养皖南土鸡是为了把传统的鸡种留住并不断优化,用五谷喂养,拒绝抗生素等药物的使用,保持土鸡的健康,坚持山林间散养,让鸡保持野性,使肉质富有弹性,口感不柴。想把这些真实、准确地传递到消费者,到实地去拍摄视频和直播是最好的办法。

2021年10月,杨木旺做了一个重大的决定,将公司和家迁回旌德,真真正正地在老家做电商。

博士返乡,背负着的不仅是成功与否,更有父亲的脸面。“我父亲在当地19岁就当竹匠师傅,我是村里为数不多的大学生。回家要是做不好,看别人脸色的是他,‘你看你儿子没出息吧,在上海混不下去了吧’,很现实。”

“1个亿”

唯一能做的就是拼命,别人用3个月学会的,他的团队要用1个月就学会。到山上拍短视频,为了拍到山里的云雾,早晨4点就起床,5点开车到山上。在户外直播,每天播3场,全是杨木旺亲自播,每播完一场,人就瘫了,露天躺在小伙伴们给他准备的躺椅上休息一会儿,休息好了再接着播。天降大雪,为了拍得带感,他在雪地里喝鸡汤。

每次直播结束后,杨木旺都带着团队复盘,曝光率、转粉率、下单率,一一复盘,每一个细节都不放过,基本上每天都是过了零点才回家。一年工作360天,每天工作14—16个小时。杨木旺说:“不脱



杨木旺正在拍摄用40个鸡蛋煎蛋饼的短视频

姜燕 摄

几层皮,怎么能做成事?”

播了快两个月,数据终于上来了,直播间里有了几百个人同时在线,销售额也上去了,经常备的货一下子就卖光了。最初就跟着他一起做这个账号的短视频负责人董雯说,那时候才好像看到一点成功的曙光了。现在,“杨博士”一天直播的销量能达到2000多箱,已经做到抖音同类产品销售额全国第一。

2022年3月底的一天,受到杨木旺一条童子鸡爆款视频的影响,直播间第一次爆单,当天销售额达到28万元。“特别开心,大家一起庆祝了一下,杨博士还破例喝了点酒。”董雯说。

那天,杨博士问妻子想要什么礼物,妻子说想要只猫,于是家里就多了只猫,为了纪念它的来历,给它取名“1个亿”。后来家里又有了第二只猫,名字叫“2个亿”。杨木旺给妻子买的德国牧羊犬因为它是10月1日到旌德的,大家也送了它一个名字:“10亿”。

失信事大

杨木旺从上海请回来的直播达人胡鑫说,“杨博士”之所以能在短时间内做成头部,关键是“品好、诚信”。

杨木旺对土鸡的品质始终严格把控,从最初1个农场,后来10个、30个农场,都是一丝不苟。他对养殖场的水质、土质有非常高的要求,事先都要检测,避免重金属超标。有专门的保种厂和孵化厂,以保证皖南土鸡的品种纯正,鸡苗健康;鸡苗送到海拔300—800米的高山农场喂养,饲料由专门的配料厂提供。农户的每一批成鸡都要经过严格的抽样检测,合格了才收,消费者购买到的鸡也都能追溯到农场。屠宰中心和配送中心的生产工艺也是有着高标准,要求充分考虑消费者需求,将产品处理到最优的程度。

与当地农户合作,杨木旺要求必须按照他的标准去养,刚开始农户们非常抵触,认为成本太高,根本卖不出去,后来看到现实发展,都慢慢接受。现在,每天都有农户来谈合作,想加入养鸡场,甚至一半没有养过鸡。企业+合作社的方式已经是成熟的经验,杨木旺提供鸡苗、饲料和技术支持,就能帮助这些新手养殖户逐渐走上轨道。今年,杨木旺准备新增150个养鸡场,出鸡量达到200万只。他的目标是实现农业生产数字化,做到实时监控,用数据说话。

他的规则是消费者哪怕提出一只鸡蛋有问题,也是整箱赔。他说,“赔偿是小事,失掉信任是大事”,所以维护信誉的工作一定要做在前

端,就是品控。

胡鑫说,网络销售最重要的就是复购率,杨博士的产品复购率高达70%。

梦想更大

公司飞速发展。

2021年10月,只有两个操作台,用来包装、处理;

2022年6月,换成2000平方米的仓储和办公空间;

同年12月底,搬到现在的6000平方米仓储空间……

他被评为抖音2022三个新农人之一。

他在抖音电商“寻找同行者”计划中说,希望让外出打工的游子,可以回家。越来越多的旌德人从外地回来,加入杨木旺的公司。不少人是夫妻双双职工,董雯家有4个人在公司任职。前面提到的胡鑫今年24岁,旌德人,原来在上海做直播,春节前杨木旺给他打了2个小时的电话,胡鑫把这么长时间的电话总结成一句话:一起为家乡作点贡献。1月14日,他就回了家,15日入职,虽然工资是在上海的50%,但他对公司的未来充满了信心。

不仅引回本地人才,“杨博士”还吸引了不少外地人。公司新来了一个从维也纳毕业的温州人,原来在上海工作,在旌德附近登山期间听说了杨木旺的公司,欣然加入;近期还有个做短视频的河北小伙子入职,他本来是要去合肥和女朋友团聚的,结果发现了杨博士,改变主意,来了旌德,只好和女友继续异地恋。杨木旺为这些外地伙伴成立了一个“进旌协会”,请他妻子任副会长,逢年过节必把大家聚在一起。

杨木旺也得到了当地政府的大力支持,最新的办公场地就是政府帮忙解决的,本来里面已经有企业入驻,政府出面协商,对方也非常支持,欣然让出。去年底,疫情政策刚刚改变那段时间,人手紧缺,人事局和镇里协调,村委会主任都来帮忙捡鸡蛋、打包。最近,银行、通信公司、快递公司也纷纷在和杨木旺接洽。

杨木旺的梦想更远了,他要把皖南土鸡做成全网最好吃的土鸡,做成土鸡第一品牌,未来还要和抖音合作,振兴中国土鸡老品种。

今年大年初七刚上班,他就带着董雯去上海见了不少教授。他说只有教授们加入,中国的农业和农村才能发展得好。最近各地前来参观的团队络绎不绝,杨木旺来者不拒,他希望越来越多人投入精品农业。“只有大家一起做,才能把中国的农业做出精品来。”