

百折不挠陈巍 甘做植物营养师

八年来,芳甸创立的芳润、你能、喜梢、盖藿、根佳和月子肥等水肥一体化的系列品牌,农民称口叫绝,可又有谁知道,在掌声和荣誉的背后,渗透了多少上海芳甸生物科技有限公司总经理陈巍辛勤和汗水。

本版撰文 青年报见习记者
高彩云
本版摄影 青年报记者
常鑫



[寄语创业者]

要保持良好的心态,要有艰苦创业的思想准备。不能急功近利,只有不断调整心态,才能从容面对一切迎面而来的问题。

1 好男儿志在四方

1997年,年仅21岁的陈巍,毅然放弃家乡安稳的财务工作,践行着“好男儿志在四方”的理念,只身来到了深圳,怀揣梦想与热情,轻松地被一家知名矿泉水品牌公司录用。

俗话说“铁打的营盘流水的兵”,这是深圳给他最深刻的印象,但在忙碌的状况下,始终对工作保持新着一种新鲜感。随着公司业务拓展,市场迅速扩张,让陈巍走南闯北的心愿也得以实现。在外辗转奔波的过程中,对目前财务这个岗位已不再是他的首选。

有句话说得好:“机会都是留给有准备的人”,陈巍抓住了:公司为扩大品牌影响力,给了员工开零售店的优惠政策,他当机立断成立了自己的加盟店,打开

了创业之门。锁定了市场目标,首先瞄准了写字楼里面的客户,亲自上门逐个推销,为了不错失任何一个机会,每次都乘坐电梯直达顶楼,然后下来一层一间推销自己产品。

转眼间,2008年厦门开始流行回转寿司,每一家新开的店都离不开水处理设备,瞅准市场前景的他,给自己设定了目标,只要哪家家寿司店在装修,他的身影就会出现在那里。付出与回报总是成正比的,让他庆幸的是,那一年零售店的营业额突破了百万业绩。

钱来得快去得也快。在陈巍创业四年的时间里,经验与金钱双丰收的同时,他开始进入股票市场,因投资不当,顷刻间积蓄化为泡影,一下子将他的人生打

入低谷,整天处在萎靡不振的状态之中,好朋友看在眼里急在心头,朋友的一句话启发了他,“年轻嘛,有的是时间可以从头再来!”这句话像一声春天的闷雷,惊醒了晃悠中的陈巍。

一个偶然的让他接触到了家庭园艺这一行当,他奔走于广东顺德、云南等花卉集散中心,对商家所需的各种品种,做了认认真真、仔仔细细的了解,两年的时间里他积累了丰富的实践经验。从中找到了肯定的答案,花卉种植是有名的高投入、高风险、高利润产业,决定让花卉质量的必要因素,就是肥料,目前市场上都是从国外进口,既遥远又不经济,影响了花卉产业的发展,这让他找到了事业的切入点。

3 越挫越勇再创辉煌

随着时间的推移,8年多的坚持,陈巍在水溶肥的领域里,从未停下自己的步伐,既然选择了水溶肥这个行业,就要在这个领域坚守下来。“悦奔跑,跃未来。开心工作,快乐生活!”这是芳甸的价值观。

其中“开心”这两个字对于陈巍来说非常珍贵,他充满正能量的笑容正是向我们传递了一种坚忍不拔的意志。正当2010年芳甸正在稳步向前发展的时刻,他为了企业更好的发展,决定在寿光投资一块600亩基地,因为管理不到位,导致基地全面亏损,所有的心血和资金付之东流,内心十分自责不肯原谅自己。

他总感觉对不起公司、合伙人、员工、家人,对他们亏欠太多了。其实,投资失利,并不影响芳甸的正常运营,但责任心强,无法原谅自己,整个人处于无法自拔的状态,浑浑噩噩地度过每一天,有时情不自禁的站在办公室窗前,眼前浮现着他创业旅途中跌倒、爬起的一幅幅画面,每次总是坚定的站立起来,这不正说明今天的跌倒正是

为了明天更好的成功!

联想到这里,永不言败的陈巍说道:“我们可谓经历了中国水溶肥领域从无到有,从小到大的整个发展历程。这些年给我印象最深的两个字,就是坚持。芳甸坚持8年做一件事,那就是做好水溶肥。正是源于坚持,芳甸水溶肥产品从营养方案、推广模式到产品针对性,无论哪个方面都已经非常成熟。我们坚信,符合市场需要的产品,才是好产品。”

如今,芳甸得到上海农科院、国家肥料检测中心、上海市农委等提供强大的技术平台支持。在产品生产方面,严格把关生产原材料,进一步加大监管力度,严格管理链条,细化监管内容,完善产品品质,做到品质监管“如履薄冰”,年销售水溶肥达到5万余吨。在新的发展方向上做了具体的规划,重新审视自己,加强人才队伍建设,完善现有的营销制度,建立更加科学合理的团队管理体系,陈巍将带领芳甸整个团队,迎接明天更大的挑战。

2 超前意识助企业发展

有需求、有市场为什么自己不生产呢?陈巍想到“依葫芦画瓢”的方法,开始自己摸索、生产水溶肥。同时他看到化肥行业存在着很多问题,说道:“一个没有问题的行业是没有发展机会的。”

国内的肥料现在利用率很低,但水溶肥的利用率高达80%,可以直接由根部让被农作物吸收,解决了农业的最大土壤问题,通过管道灌溉等方法,在不浪费、无污染的情况下,根据农作物不同时期的需要提供不同的养分,使得农业更加标准化、科学化。2006年上海芳甸生物科技有限公司成了,这也正是中国水溶肥的起步之年。

为了了解市场的需求,陈巍经常到市场进行地毯式的调查、研究,与各级经销商交流,听取他们的意见,对产品精确定位,因为他知道国外品牌已经深入国内的市场,他向记者比喻道:“肥料如同香烟一样,一个人要是习惯了抽一个品牌,是很难改变他口味的。”但是水溶肥的市场需求远远不止于花卉市场,在农业、水果市场都有很大的潜力,可为大企业做代加工,提供优质的肥料。

很快陈巍利用他在花卉市场积累的人脉关系,联系到一家客户,对方带着好奇的心态来到了公司,在部门经理的陪同下,厂内晃了大半圈,也没吭声。他

心里已猜到客户心里几分想法,肯定是嫌工厂小没规模,于是他主动迎上前去,带他到水溶肥样品间参观,客户的脚步在此停留了下来,这间水溶肥间吸引了他的目光,看到房间的样品摆放整齐,样品按标签上的时间有序排列着,每一批产品售出将根据标签的时间及售后的地点予以一一的跟踪,给客户以负责责任的承诺,看到眼前情景,客户爽快地说道:“以后只要有单子就只给芳甸做,你们值得我信赖。”

目前,芳甸对自己的产品又有更严格的科学管理,凡芳甸产品包装上都统一印制了二维码。客户手机一扫,信息一览无遗,同时还能起到防伪功能。

[记者手记] 百折不挠的企业家精神

在陈巍身上我看到了这样的精神,脾气爽直,心中抱有有没有过不去的坎,在创业的路上会遇到许多困难与挫折,但一定要有百折不挠的精神。马云曾说过这样一句话:“别人可以拷贝我的模式,不能拷贝我的苦难,不能拷贝我不断往前的激情。”潮起潮落,大浪淘沙,时光不倒流,机会不等人,克服困难以后自己才是最大的受益者。

