

黄震：在盐碱地上创出蔬菜奇迹



黄震，是上海万禾农业科技发展有限公司董事长。近1米9的个头，阳光帅气，曾是国家二级运动员的他，考过公务员，也做过金融男。这位80后小伙是位地地道道的上海人。

那么，从小在上海市区长大的黄震，从未接触过农村，又是如何与农村、与土地结下深厚之源？用他的话来说，因为热爱，他将自己大把的青春时光，都奉献在了这片钟爱的土地上，他要做“美好生活的服务商”。

青年报记者 陈颖婕 实习生 许妍

鸡毛菜种8遍 均以失败告终 盐碱地上创出有机蔬菜奇迹

大学毕业后，黄震应聘了一家金融公司，由于工作努力，他很快成为这家公司的PE主管经理。“但我一直很想出去闯一闯。”即便工作安稳，黄震也一直提醒自己：是时候要去寻找自己的更大的舞台了。

如何创业？从何而起？那段时间，黄震摸索过很多行业。有一天，他与做媒体工作的妻子聊起买菜，无意中嗅到了商机。“我的妻子和上海许多白领一样，早上上班前下班后买菜没时间，去超市买又不够新鲜，外出用餐又担心食品安全。”黄震琢磨着，基于中国传统的“以农为本”思想，他觉得当下的中国既是农业强国，也是农业弱国，“在技术、监管和经营模式等内容上仍有很大的进步空间。”正是这样的价值“洼地”，让他看见了新的商机。

“当时有机农业的概念很火。”黄震说，妻子平时喜欢烹饪，更加体会到食材绿色品质的重要性，“也觉得我们80后有责

任投身于农业这种比较基础、同时又很重要的行业中。”从青浦、南汇，到金山、嘉定、浦东，黄震几乎跑遍了上海郊区，进行严谨的实地考察调研。2011年，他决定将崇明作为自己农场基地的所在地。

万事开头难。在试种阶段，黄震就遇到了大难题：农场重度盐碱的土壤和不那么优质的水源让本身就需要较高生长条件的有机蔬菜面临“种不出来”的危机。“崇明的中兴镇位于长江入海口，土地盐碱程度非常高。”黄震回忆起当时的场景：地上白花花的盐碱，到处杂草丛生，大棚全部损坏，棚膜风化，棚架生锈断裂。“我当年在这样的土地上撒了8次鸡毛菜种子都没长出来。”从未种过田的黄震并没有因此气馁，他前往上海农科院请教专家，洗盐碱、翻地、浇淡水，再上有机肥……就这样，重复着一遍又一遍的动作。

在这期间他被烈日晒、海风吹变得黝黑，当地农民说像这样能吃苦的小伙在当地也很少见。经过三年的转换期，这块土地终

于达到了可以种植有机蔬菜的标准。如今，黄震交出了一份骄人的成绩单——通过土地改良和水质净化，2000余亩的农场属地上种植和养殖相结合，成功培育出近200种有机蔬菜和水果。

与许多创业者一样，黄震也亲历过艰苦又难忘的创业初期。每天凌晨4点起床，8点参与农产品采摘，10点和工人们一起包装，上午兼职客服工作，下午自驾亲自配送，很长的一段时间里，家、农场、客户家成为黄震三点一线的生活半径，晚上10点下班更是家常便饭。“有时忙不过来，我的妻子也会帮忙为客户上门送货。”黄震说，父母原先并不赞成自己创业，但之后索性住到了崇明农场帮他打理。这一切，都让黄震颇为感动。

做美好生活的服务商 热衷做崇明文化的代言人

如今，身为共青团崇明区委副书记、中共上海市第十一次党代会代表、崇明区政协委员的黄震，在公益事业上更是不遗余力。“我们餐厅的员工、弄植物的养护，都



上海万禾农业科技发展有限公司董事长黄震。

受访者供图

聘请了合作学校的自闭症学生，帮助他们解决就业问题。”

此前，公司郊野农场雇佣的一位本地阿姨在包菜成熟时请假回家收菜，然而一天辛苦收得的一千多斤包菜，售价居然不及她在农场打工一天的收入。“让农民的收入提升，这也是我创业的重要动力。”黄震感慨地表示，要让自己土地上的有机蔬菜，推广到更多的农户家中，帮助更多的农户实现产业增能。不仅如此，万禾都市农场餐厅也不遗余力地推广崇明农产品和各类崇明文化形象，从餐厅横梁到布艺摆设，很多小细节中都融入了崇明各镇的代表性元素。

“做美好生活的服务商”，这是黄震一直努力奋斗的创业故

事。崇明正在重点打造“生态服务”品牌，万禾农业依托这样一个珍贵的生态战略空间，努力践行上海“四大品牌”行动。“公司如今的战略由万禾郊野农场、万禾都市农场和万禾线上农场共同组成，用更多的消费场景提升转化率，线上线下数据的融通又为智能商业分析提供了丰富数据，有助于郊野农场安排种植计划，带动线上农场营销，从而满足销售农产品的升级，实现城乡联动并打造农业新零售。”

创业一路走来，黄震认为“专业”和“方向”是创业成功的两大要素：一方面，专业团队保证了创业的质量；而方向，则指引着创业者不仅关注商业利益，更要有社会责任感。

黄炳川龙：用数据分析助企业获得用户



日前，福布斯中国公布了2018年中国“30位30岁以下精英”榜单，来自上海的青年创业者，闯奇信息创始人黄炳川龙在广告与市场营销服务领域上榜。他是从沪上高校走出来的大学生创业者，创业初期，他与同学徐小奇一起在同济大学实验室开发项目程序，如今，已经为国内超过100万注册用户提供移动应用搜索优化解决方案。

青年报记者 陆安怡



闯奇信息创始人黄炳川龙。

受访者供图

大数据切入企业服务领域

黄炳川龙来自温州，本科期间，他对计算机数据类工作非常感兴趣，也曾在Sony、Ebay、百姓网等互联网企业实习，感受到了浓厚的互联网创新创业氛围。本科毕业后，品学兼优的他，被

推荐免试攻读同济大学计算机专业研究生。

在上海读研究生时，“爱折腾”的他显示出了温州人善于经商的特点，迈出了创业脚步。他注意到每年一到毕业季，都有许多毕业生将行李快递回家，而快递公司个人的上门取送业务收费较高。他

想到，将同学们的需求打包集中，统一与快递商谈价格，为同学们争取优惠。以江浙沪的快递为例，学生自行寄快递的价格是4元/kg，而黄炳川龙则洽谈到1元/kg，他的团队从中赚得1万余元，顺利完成了这笔生意。他开始考虑做“更高端的生意”。

当时，手机软件开发正处于创业风口，每天都有大量APP在应用市场上架，然而许多产品遇到推广难题，很难获得用户。注意到这个痛点后，2014年6月，黄炳川龙和同学徐小奇开始研发大数据推广平台，帮助APP公司用更低成本获取用户。

最初，他们注册了公众号“应用体验师”，为APP产品进行单一评测，撰写体验报告，但用户比较有限。2015年10月，他们成立团队，开发大数据分析平台，为APP提供综合数据分析报告。

在服务中，黄炳川龙发现这些企业客户有很多一站式需求，包括研发、优化统计和分析层面。他认识到，不能仅仅只把自

己定位为大数据平台公司，而要扩展到整个企业服务领域。“我们提供的数据服务可以帮助APP开发企业，用最低的成本获得自己产品的全面数据分析报告，从而清晰地认识产品发展情况。”

创业者要加倍努力

发展至今，闯奇信息已经拥有80多位员工、17项软件著作权，获得了上海市高新技术企业认定，完成了三轮融资，即将搬入办公区域在1000平方米以上的新场地。

回首2015年，团队的正式成员只有黄炳川龙和徐小奇，场地也仅有学校孵化器提供的几个工位。

“创业以来，遇到的每个问题都很难解决，所幸这些难关我们都渡过了。”他们曾遇到资金、人力等方面的困难，每一次都直面问题，解决问题。

黄炳川龙介绍说，他们的项目在同济大学比赛中获得了学校大学生创业基金会提供的20

万元创业基金。但使用这笔资金是有门槛的，团队自身要出资高于20万元，才能够使用这笔基金。于是他和同学只得向亲朋好友借钱，凑齐启动资金。

2015年6月，他们获得了首轮融资。黄炳川龙说：“拿融资非常难，就像找工作，可能有的求职者投出去50份简历，最后只能收到5份录取通知书。”

解决资金问题之后，他们开始扩充团队，对接更多资源，同济创业谷举办活动时，他们常常参与项目路演，吸引了更多人加入。

“在创业中，心态比较重要。”黄炳川龙感慨地说，“虽然努力不一定能成功，但仍然要付出努力，重要的是尝试用所有方法解决问题的过程。”创业者要把握当下，加倍努力。

他表示，团队会一直坚守初心，以技术驱动产品革新，为开发商提供更全面的服务。未来，公司将专注于企业服务领域，为企业客户提供大数据分析报告，帮助企业客户以更低成本获取用户。