

北漂7年 回乡种草莓

山农大毕业生孙顺利家乡试验观光农业

文/片 本报见习记者 赵克



像许多追梦的年轻人一样,孙顺利也曾是“北漂一族”,大学毕业后前往了北京。不过,7年后孙顺利回到老家章丘龙山镇,创建“顺利草莓园”。不到一年,“顺利草莓园”已创出了一些名气,占地约5亩的两个草莓大棚也成为孙顺利观光农业之梦的起点。

“北漂”发现商机 夫妻回乡创业

6月15日,在位于章丘龙山镇孙家村的顺利草莓园,记者见到了孙顺利,不过看上去孙顺利忠厚老实,不像是一个北漂7年的大学生。今年30岁的孙顺利毕业于山东农大园艺专业,一直对种植和景观充满了浓厚的兴趣。“大学快毕业实习的时候,我找了几家类似的公司尝试过,但由于待遇、发展等原因还是放弃了,后来听说北京就业机会多,发展潜力大,于是决定去北京发展,学学东西,也长些见识。”孙顺利说。

“我所学的是园林设计,自然找工作的方向也很明确。”孙顺利先后在园林设计公司,花卉设计以及房地产公司做过设计园林和种植方面的工作。“那段时间感觉也挺充实的,积累了不少经验,尤

其是在一家种植公司接触到的温室植物种植和观光农业开发这方面我十分感兴趣,是由中国农业大学张天柱教授牵头做的。”就在这所公司,孙顺利了解到了种植的相关技术,以及初期观光农业的概念。

在北京这家公司工作了几年之后,孙顺利的内心有了新的想法,决定在北京的郊区承包一块地,把自己喜爱的种植业做起来。后来,在朋友的介绍下,以合作的方式在北京承包了一块地种植草莓。

为何会选择草莓作为种植的对象?孙顺利认为,主要是看中了草莓的销售量潜力巨大,另外一个就是种植成本相对较低,市场上还没有品牌产品。“在北京的大棚工作期间,就看到了草莓的巨大潜

力,后来也经过了市场调查,发现草莓在北京的销量是最好的。”孙顺利说,在北京以合作的方式做了差不多一年多的大棚种植,也积累了不少经验,收入也不错。

后来由于种种原因,孙顺利和当时的女友决然回乡,结束了7年的北漂生活。谈起“北漂”这段经历,孙顺利感慨万分,他说,“这七年虽然日子苦了一点,但我觉得最起码有几点是值得的。首先我找到了今后职业的方向,其次我学到了许多先进的种植技术和管理经验,可以运用到我以后的种植工作中来。”

其实对他来说还有重要的一点,就是孙顺利在北京收获了爱情,他的妻子是山东农大的研究生,同样对种植业颇有兴趣,一起回乡创业。



孙顺利在草莓大棚里。

尝遍章丘草莓

回家对于诸多“北漂”来说是一件既幸福又纠结的事。回乡就要闯出一片天地,然而回到家乡的孙顺利面临着一系列的难题。

“像资金、调研市场、土地承包等很多事都需要解决。”孙顺利说,父母永远是自己的坚强后盾,为了支持他创业,他父母艰辛筹集了近25万元作为启动基金,首先帮其解决了资金的难题。

“现在种植了两个草莓大棚,差不多占地5亩左右。”孙顺利说,最初自己对大棚的管理也没有什么经验,几乎完全照搬在北京工作的模式在运营。“从草莓种苗到大棚里的滴灌设备,再到盛放草莓的保鲜盒,都是从北京订购来的。”

由于父辈们有种植的经验,再加上在北京学到的种植新技术,第一年

种植效果还凑合。“我几乎走遍章丘所有的草莓种植基地,尝遍章丘的草莓品种。”孙顺利回忆起当初创业的艰辛犹如昨日,他说,功夫不负有心人,他发现章丘种植的草莓主要是甜宝和丰香两个品种,为了增加自己草莓的竞争力,他从北京引进了红颜和章姬两个品种,反响很好。

“其实大学生创业需要的是兴趣、激情以及一个健康的团队。”谈到现在大学生就业,孙顺利介绍说,年轻人多尝试点,多经些挫折没有什么坏处,最主要的是是否选对了行业,并为之而坚持。

“做很简单,其实重要的是去想怎么做。这是我前段时间参加章丘青年人创业大赛的时候感悟最深的一点。”孙顺利说。

网上叫卖网下摆摊

七年的“北漂”生活,不仅让孙顺利学到了种植技术,还收获了营销技能。孙顺利回到章丘后,在草莓销售上,选择了与众多种植户不同的营销方式,网络销售自家草莓,与团购网站合作,或通过淘宝网的平台卖草莓。

“通常草莓销售旺季的时候,我一般通过网站团购或推广来销售我的草莓,效果还可以。因为我们两个大棚的接待能力有限,所以只接受通过网站预订的客人。”淡季的时候,孙顺利也会去村里的大集摆摊。

不过最初也并非一帆风顺,首批草莓收获时,由于没有打开销路,市场行情又不好,几乎没有人买,孙顺利便将种植的草莓送给邻居和亲朋好友。“当时大家都说好吃,没想到前期赠送,也可以达到这种效果。”于是对自己的草莓和未来的市场前景充满了信心。

孙顺利说,他的草莓之所以在短时间被认可,最主要的是质量有保证,“线上线下宣传的前提是保证质量,草莓的质量下降了,必然会影响我们的销路。”

采摘园里的观光农业试验

目前,孙顺利的草莓园业务广泛,除了固定的批发零售以外,还不定期接受团体来搞采摘活动。谈到未来的发展,孙顺利说做好当前勇于创新是最重要的。

“我正在利用一块小的试验田,用新的种植技术培育新的产品。虽然还没有成功,但我还会尝试,其实这也是为以后的观光农业做铺垫。”孙顺利说,目前中国的草莓市场拥有品牌的还很少,他想通过自己的努力和培育新品种,来创立自己的草莓品牌,走一条草莓的“品牌化”之路。

对于“观光农业”,正在攻读西北

农林科技大学研究生的孙顺利有自己独特的见解。“发展观光农业首先要有好产品,其次配套设施要跟上,服务要到位,这样才能发展起固定客源。”孙顺利说,目前顺利草莓园的硬件设施还不够齐全,比如停车的问题,缺乏公共娱乐设施等。除了采摘草莓,也没有其他娱乐设施。

孙顺利说,采摘园逐渐步入正轨后,将适当增加娱乐餐饮等内容,“我希望在未来的3-5年,真正能把我想设想的观光农业发展起来,真正做出我们‘顺利草莓园’的品牌影响力。”

诚聘：机修、服务顾问、销售顾问、文员、洗车工，联系电话：83383766

北京现代汽车瑞和众达特约销售服务店 工业二路与世纪大道交叉路向南（交通技校北邻）

销售热线：80951666 服务热线：80957999 <http://www.rhzdqc.com>

全新胜达2.0T
两驱版 强劲上市

All new SANTA FE 全新胜达 T动力全尺寸豪华SUV

全新胜达携高效动力性能再次升级，全系五座车型都可以升级为豪华七座(两驱版除外)，更多精彩请到4S店内咨询。

2.0T GDI缸内直喷涡轮增压发动机 七座豪华空间 超大全景天窗 24个出风口的三区独立空调 LED日间行车灯 三段式柔性转向系统

北京现代汽车有限公司 客服电话 400-800-1100(手机可拨打) www.beijing-hyundai.com.cn