

辞职国企高管选择回乡创业

# 邓志勇种出了“香椿产业链”

本报记者 黄广华 韩伟杰

从国企高管辞职回家创业的邓志勇,先是种植反季节香椿,随后又用香椿老叶作原料配饲料来养鸡,并最终取得成功。“香椿老叶不是垃圾,用它喂的鸡价格高,垃圾只是放错了地方的资源。”邓志勇说这句话的时候,脸带笑容。现在,邓志勇的香椿芽和香椿鸡,可以让他每年有100多万元的收入。

毅然回家

不想28岁过58岁的生活

天一回暖,邓志勇的“快乐农场”上就忙活起来。打线,培垄,租种者希望在地里收获种植的快乐,而邓志勇则希望通过打造现实版的“快乐农场”来收获人们贴近土地的踏实感。这种踏实感可能是他“一身土、一脚泥”的模样,但却能带来舒适愉快的心情。

2008年底辞去国企高管职位,从热闹的青岛回到老家曲阜陵城镇时,邓志勇还不太清楚创业要做什么。

“我2003年成为企业的副总,负责生产管理,就是28岁的人过着58岁人的生活,整天板着脸。”领着10万元的年薪,过着无需风吹日晒的生活,邓志勇的生活是父母心中“跳出农门”最好的证明。但在2008年参与汶川地震救援后,邓志勇却告诉自己“回去吧”,“我想回到家乡,做些有意义的事情。”

顶着家人反对的压力,扛着邻里闲言的笑语,邓志勇在家闲了3个月,寻找可创业的项目。“一开始是卖芽菜,后来听朋友提起,又去种香椿。”邓志勇告诉记者,最早投资了3万元在离村庄10里远的地方盖起了大棚,荡耙都不会用的他吃住在大棚边,等待着香椿发芽。

种香椿成功

又创新养殖香椿鸡

“盛夏大棚里非常热。每天进去喷水,10天后就发了芽,当时特别高兴,觉得种地也很简单嘛。”当芽苗长出两片叶子时,邓志勇发现4分地的香椿却在高温下烤死了,“之后就不断总结经验,第二批香椿在年底收获了,25块钱一斤,投资的3万块钱也都收回来了。”

2009年底,邓志勇的反季节香椿卖出了高于猪肉3倍的价格,但家人仍然没有认可他。想要扩大生产,又没有足够的资金,邓志勇卖掉了曲阜市区的楼房,包了3亩地继续种香椿。

一年四季供应新鲜的香椿,邓志勇又琢磨出用香椿喂鸡。158元一只的香椿鸡日渐走俏,邓志勇的财富积累也日渐增盈。2012年,邓志勇先后接受了山东电视台、中央电视台等媒体的采访,凭着“小香椿带来的大财富”,邓志勇的香椿事业慢慢的为人们知晓。“去年毛收入达到了100多万元,所养香椿鸡品质也得到了中国农业大学专家的检测鉴定,检测结果非常理想。”邓志勇告诉记者,香椿鸡可以做功能性食品发展。

“认可的人多了,来学习经验的人也多了,我们也把自己的育



邓志勇和他养殖的香椿鸡。 韩伟杰 摄

苗经验推广出去。”邓志勇不断扩充香椿生产,需要的人手也多了起来,让远近的老百姓来香椿地工作,带动更多人发展香椿种植,邓志勇相信,香椿种植能带给村民更大的收益。“我的父母都是地道的农民,他们种了一辈子地,但什么都没有得到,我希望能够在一定程度上带动他们收获更多的财富。”

获得认可

给村民传授香椿技术

如今,邓志勇承包了包括山地

在内的700亩地,形成了育苗、造林、香椿加工、养殖一体化的发展模式。吃住在田间,劳作在地头,一身土,一脚泥的邓志勇已经找不到当年高管的影子,但他觉得生活更坦然了,心情也更愉快了,“笑脸上比以前多了,也得到了老百姓的认可。”

“一人富,不算富,更要带动千百户!”经认真考虑,邓志勇决定带动更多的人来种植温室香椿,希望能够带动更多农民朋友一起致富。他在曲阜成立了香椿种植专业合作社,组织社员种植反季节温室大棚有机香椿、常温香椿、特色

香椿鸡养殖、香椿饲料加工,帮助社员解决生产中的一切问题,包括采购需要的农业生产资料,提供种植方法、植物保护方面的咨询、培训。在和社员的合作中,他帮助社员销售农产品,保证亩产值5000元以上。

“创业很辛苦,尤其是大学生回乡做农业,遇到很多压力、阻力。”邓志勇说,创业4年,有过沮丧,也遇到过挫折,但始终没有停下,没有改变自己的初衷。“我创业的意义就是希望尽自己的努力,带动、改变更多的人,这也是我永远的追求。”

# 先行赔付服务再升级

——“三包”服务期延至3年

居然之家自二〇〇〇年向消费者承诺“先行赔付”以来,相继推出了“绿色环保”、“质量同题一年内包修、包换、包退”、“非质量同题一个月无理由退换”、“统一收银和统一退换货”、“同一品牌同一价”、“家美零增项”、“送货安美零延迟”、“百分百绝盗口”、“红木金保真”、“明码实价”等服务举措。这些服务举措的推出,不但为居然之家赢得了良好口碑,促进了居然之家的发展壮大,而且

●黄 讯

海信“春雷行动” 打响春季家电第一惠

8月8日-10日,海信电视临沂分公司将在临沂、日照、济宁、枣庄、菏泽、连云港6大城市同时启动以“春季家电第一惠 千家万户享海信”为主题的大型市场推广活动,以强大的智能电视产品阵容,“没有名人、没有电视直播”同样最大让利给消费者的举措,让更多的消费者享受到海信电视带来的全新体验。

专项政策 让利最大据悉,本次活动,专项政策支持和资源投入,海信电视全线产品最大让利给消费者。

今年以来,智能电视的普及速度明显加快,据统计,智能电视占平板电视的比重已经超过了80%。海信作为中国平板电视的龙头企业,连续8年高居中国平板电视市场第一位,去

带动了家居建材行业管理和服务水平的升级,其中多项举措已成为整个行业共同遵循的服务准则。居然之家14年的发展更成为名符其实的服务提升史。居然之家已经成为家居行业服务创新的标杆企业。

但由于家居建材产品具有消费金额大、使用周期长等特点,一般至少要保持3-5年或者更长的时间,许多同题在一年内的“三包”服务期满之后才发生,目前此类投诉已占居然之家全部投诉量的20%,困扰一年内的三包频

发,卖场可以不受强消费者此类投诉,但出于品牌形象和口碑需要,卖场又不能不管,造成两难。有鉴于此,居然之家从进一步提升服务水平、保护消费者权益的角度出发,决定从2013年9月2日起,正式将“三包”服务期由1年延至3年,即:

家具建材非定制类产品“三包”期为三年,90日内出现质量问题,平方(消费者)可以选择免费维修、换货或退货;180日内出现质量问题,平方可以选择免费维修或换货;在“三

包”余下期限内出现质量问题,由乙方负责免费维修;

定制产品(如橱柜、门窗、定制家具等)的标准配件部分(如电器、燃气灶等)按照非定制产品“三包”标准执行;非标准配件部分出现质量问题,原则上只能维修而不能退换(三年内);只有在维修后仍无法恢复其正常功能情况下才予以退换;

家美服务保修期为三年,有防水要求的五年。

在推出三年“三包”的同时,居然之家还

将在今年9.15期间同步推出“店长接待日”、“服务监督员”两项管理举措,以确保各项服务举措的贯彻落实。从2013年起居然之家将每年9月份的第一个周六定为“店长接待日”,由分店店长和分公司总经理亲自接待消费者,现场解决消费者投诉、回答消费者疑问、听取消费者的意见和建议。此外,居然之家还将在全社会范围内公开聘请“服务监督员”,对居然之家的管理和服务进行监督,服务监督员采取随机抽取的办法

产生,一年抽取一次,每家店10名,服务监督员的报酬为每年每人8000元。

多年以来,为将“服务为本,诚信为本”的企业理念落到实处,居然之家不断提升消费者的满意度,树立了良好的品牌口碑,“三包期由1年延长至3年”服务举措的推出,再次推动了居然之家服务管理水平的升级,增加了“居然之家”品牌的含金量,同时也将对推动家居建材行业服务水平的提高产生积极的影响。

(伊宁)

共筑诚信 服务大众

三月份,正值春季家装上市的时节,在装修行业掀起了又一装修高潮,同时,正值8.15消费者权益保护日,社会各界的目光又集中在建材行业,尤其是精装修市场,能否把握这次机会尤为关键,然而,九创装饰正逢乔迁之际,为答谢百姓多年对我们的支持和厚爱,通过回馈客户,树立良好的形象,提升公司的品牌和市场竞争力,特举办“心动8.15”大型促销活动。

近年来,装饰公司广告宣传和存在严重的虚假、夸大问题,侵害了业主的合法权益,也经常引发消费纠纷。主要表现在:①宣传与事实不符。一些装饰公司在家装界打出广告,承诺价低,施工标准高,售后服务好等配套设施,当业主装修后,却发现达不到装饰公司的理想时有发生。②做出不能兑现的承诺。

例如装饰公司向业主承诺装修后环保,但是到装修完成后,各项指标都达不到环保要求,让业主束手无策。③样板间与实际房屋差异过大。例如业主入住“房子是精装修的,装修前去样板间,那个装修做得如假似真,可装修完一看,很多材料都是劣质的,与样板间有云泥之别!”。针对装饰公司虚假宣传侵害消费者权益的种种现象,九创装饰建议广大购房者:装修房子要三思,签订合同时注意将装饰公司材料中明确的内容加入到合同的条款中,以免双方在日后就宣传材料和合同条款不一致发生争执,更避免购房者的利益受损。

据了解很多业主在自己的合法权益受到侵害时不知如何解决,最后不了了之。合法权益不受侵害是法律赋予每个公民的权利,但是在权利受到损害时一定要采取正确的方法。在此为了广大业主在房子装修更有保障,建议广大业主在挑选装饰公司时通过以下渠道:首先业主应选择大型的正规的装饰公司,设计、施工质量、环保、售后服务有保障;其次选择套餐公司,通过这几年的发现,套餐公司能真正让客户感受到有时,省力,省心,更省钱;最后“8.15国际消费者权益保护日”来临之际,作为九创装饰工程有限公司又是一个喜庆的日子,因为九创装饰始终致力于打造家装第一品牌,一言九鼎,创新生活,把“诚信、高效、创新、团队、分享”作为九创人不断的追求和目标,我们关注8.15,服务常在865!我们在关注产品质量、工艺和表现的同时,更应心存感恩的心情!九创装饰用更真诚的服务感动您,我们期待您的光顾!!(马晴晴)