



本版照片均由郁倩文提供。

山东临沂莒南县,一个五百多亩山林里,上万只鸡在满山遍野奔跑着,山下的土地上则是一片绿色海洋,成片玉米地、花生地和黑豆地交错分布着。这里便是民俗学硕士郁倩文和她的小伙伴一起打造的农场。

从民俗硕士到养鸡专家、从纸上谈兵到经验累累,从内向寡言到侃侃而谈,从单打独斗到组建团队,这个最初抱着浪漫情结建农场的姑娘把事业做得越来越大。如今,农场里收获的山鸡蛋已供不应求,黑豆和花生油也颇受追宠。“只要是越来越多的人吃到自己的鸡蛋,得到他们信任和尊重,又可以解决自己的温饱。”这就是她所理解的成功定义。显然,她做到了。

农场主郁倩文： 鸡场追梦的民俗学硕士

本报记者 唐娜 高倩倩

从民俗学硕士到养鸡专家

初见郁倩文是在一个炎夏清晨。利索的户外运动装扮,干净清爽的笑容,还有那随身背着的双肩包,里面装着电脑,存的满满都是农场的相关资料……与同龄女生钟爱裙子、高跟鞋不同,郁倩文的这身打扮让人眼前一亮,她却直言“穿那些没法干活儿”。

“我研究生时读民俗学专业,常跟导师去潍坊、莱芜等地采风,我在农村长大对农村的一切都很感兴趣。”郁倩文说。于是一个农场梦在内心生根发芽,研二时她让父母帮忙在老家山上承包了60亩土地,这便是郁倩文农场梦开始的地方。

本是一个硕士研究生,却跑到山里去种地养鸡,这确实是一件让普通人难以理解的事情,包括父母、同学和亲戚朋友。因此研究生毕业后毅然回家种地,养鸡的她遭到父母的反对和邻居的议论。“因为这事和我爸吵过很多次,他觉得太苦了。”郁倩文说。虽然嘴上反对,但父亲还是心疼她。在郁倩文收拾行李自己上山的当天下午,父亲便紧跟着上了山。“他还是放心不下我。”

“一切想得很简单,觉得有属于自己的农场很浪漫,所以最开始种了樱桃树和蓝莓树。”郁倩文说,但却以失败告终。而后抱着让更多人吃上纯净绿色山鸡蛋的想法,郁倩文又开始搭建鸡舍,引进鸡苗。起步阶段,就是“纸上谈兵”,根据从网上搜到的资料和买的书一步步摸索。时刻关注育雏室的温度、湿度,防备山上的老鼠、黄鼠狼……创业初期,郁倩文的生活全是围着“鸡”打转,首批引进的1800多只鸡苗养了一个多月,98%以上的高成活率,这大大坚定了郁倩文把农场做下去的决心。

用心养鸡,不能当“坏蛋”

2011年春天,郁倩文承包了一片500亩的松树林,将鸡舍全部搬迁过去,之前的农场用来种植花生、大豆等作物供鸡吃。“我也是在创业过程中成为一名‘创业者’的。”郁倩文说,一开始只是抱着“让大家吃安全鸡蛋”的想法创业,觉得用心生产出的鸡蛋肯定有市场。但眼看着各方面投入越来越多,农场规模越来越

大,产品却还打不开市场,没有任何回报的她面临着“鸡断顿”的窘境。

“当时实在没招儿,晚上就坐在地板上哭。”郁倩文说,后来她只能忍痛卖掉了部分公鸡,换来了鸡群的“口粮”。为进一步打开市场,郁倩文选择了走街串巷上门推销的方式。“当时就觉得自己的鸡蛋是健康的,肯定有市场。”于是,郁倩文印了几百份宣传页带着鸡蛋几乎跑遍了济南城区的每一个居民小区。

“那时最怕的就是天亮,”郁倩文原本是一个内向寡言的人,为了打市场,她不得不每天面对很多陌生人,一遍一遍向他们描述、推销自己的鸡蛋,“很多人是既想吃好东西,又不愿意轻易相信别人。不过一旦他开始相信你,你们的关系就非常稳固了。”接下来的大半年的时间里,郁倩文天天背着鸡蛋挤公交、发传单,并积累了一批忠实客户。

“有次遇到一位老大爷,听说我是大学生,就数落我不好好学习造技术先进的飞机大炮,却在这卖鸡蛋,浪费了国家的培养。”当时的郁倩文无言以对,觉得特别委屈,后来她还特别想了一句话去回应大爷,“不可能每个人都去造飞机大炮,连最起码的食品安全都保证不了,还谈什么飞机大炮,炮弹不如西方造得好,是技不如人,说明我们笨蛋;可鸡蛋没西方造得好,是德不如人,说明我们坏蛋。”不想当“坏蛋”的她觉得,从最基本的饮食做好,让越来越多的人吃到放心鸡蛋就足够。

组建团队,不再单打独斗

农场搬迁后,规模越来越大,有些力不从心的郁倩文着手组建自己的小团队。于是,她便通过豆瓣招募和同学介绍联系到5个志同道合的小伙伴,两名本科生和三名研究生,“他们专业各异,都和农业不沾边。但都是热爱这项事业的人。”于是,6个年龄相仿且志向相同的年轻人组成的团队开始风生水起地干起来。

“团队成员分工明确,有人负责生产,有人负责防疫,有人负责销售,有人负责配送等。”郁倩文说,这些都是他们的工作中慢慢积累出的经验,目前他们团队配合很默契,每个人都为农场努力,因为每个人都有股份,所以都把农场当成自己的事业和追求。

有了共同的目标,中间也少不了吵闹。“我们在一起也是整天吵架,不是因为利益冲突,而是因为

宣传、管理等方面的理念不同。”郁倩文说,吵到不可开交,他们就会进行民主投票来做最后决定,“有时我也会专断,哈哈。”

作为80后创业的一代,郁倩文显然更会利用各种网络渠道来宣传和推销农场。刚毕业资金有限,大部分资金用在了生产上,因此没能力再开实体店或进超市销售,经过探索,她将店铺搬到了淘宝网上,名字就叫“诚品农场。”就是诚实的品质的意思,食品行业要凭良心去做。

如今,在新浪微博、豆瓣、QQ上都能找到诚品农场的影子。“我们现在采取的是线下和线上销售相结合的方式,之前走街串巷积累的会员预订能占销售量的大部分,剩下的靠淘宝店销售。”

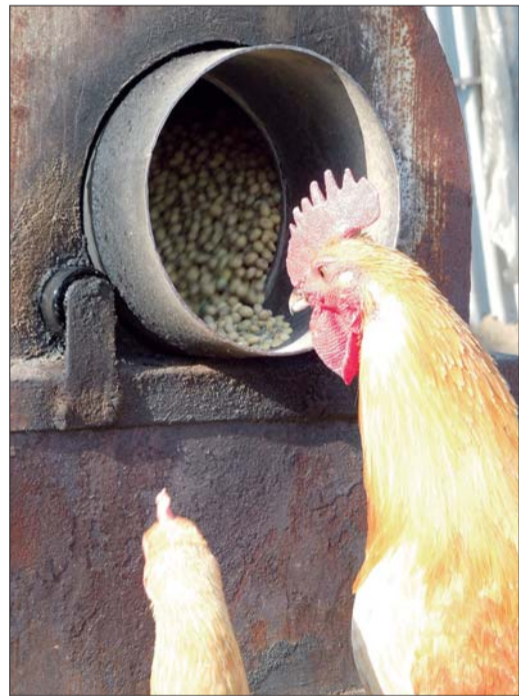
“农场就是我的人生支点”

如今,郁倩文团队经营的农场已初具规模,父母和几名雇的农民在莒南的农场里负责养鸡,种地,郁倩文他们几个小伙伴则在济南负责配货等事宜。除了鸡蛋,农场生产的黑豆和花生油等也成了热销产品,“慢慢地想把农场里的东西都循环利用起来,这几年走得比较慢,但我觉得这样一步一步走得踏实。”

在她看来,目前自己的农场还处于“上升期”,有广阔的发展空间,“现在大家对健康饮食的要求越来越高,除了鸡蛋,不少人还希望吃到健康的蔬菜、肉食、粮食,所以未来健康食品的发展会越来越好。”

“就等你的鸡蛋了,孩子都要断顿了。”每次接到客户的催货电话,郁倩文在心急的同时又特别开心,“被信任被尊重的感觉太好了。”随着农场知名度的提高,郁倩文也成为媒体争相关注的对象。她也成了当地小有名气的名人,当初强烈反对的父亲也常骄傲地和别人聊起女儿,“我这闺女是挺能干的。”

养殖、种植、配送等都走上了正轨,郁倩文对自己的生活也有了新追求,“趁着年轻,想去国外读书,想读商科类或是管理类的吧。”她也想到国外去考察有机农业的发展情况。“以前不敢想的,不敢做的,现在什么都不怵了。”郁倩文说自己的性格中有些顽固和偏执,认定要做好的事一定要做成,坚持的东西也一定要做好。“人这一辈子一定要有个人生支点,农场就是我的支点,最糟糕、最难的时候已经过去了,我们也会越来越好。”



炒豆子香味一出来,鸡群们都围在一旁瞪眼瞧着,口水都快流下来了。



农场里奔跑的鸡群是绝对主角。