

炎黄守农赵书军： 用商业的力量守农助农，守住初心

赵书军，山东小伙，很瘦，长得很像马云，又是从事电商行业，大家都叫他“小马云”。

自小家境贫寒，赵书军养成了独立自主的性格，从大学时就创业赚钱养活自己，毕业后做过银行职员，后来辞职创业挖到人生第一桶金。也许农村长大的孩子对农民、对土地有着特殊的感情，当赵书军不再为钱苦恼时，他希望能为还在土地上埋头苦干的农民做些什么。

他创立了炎黄守农社群，发起回归自然反哺乡村行动，去偏远贫困山区走访，组织社群的力量帮助农民把好东西卖出去，并用微薄的利润去资助那些在走访中遇到的困难家庭。当他发现依靠公益的力量助农有点力不从心时，又探索出社群微商模式，用商业的力量去守住初心。



►紫米基地社群体验

在赚钱的路上惊醒，开始寻找生活的意义

贫穷两个字一直困扰赵书军20多年，大学一毕业，赵书军一心想的便是“赚钱”。2007年，初来济南，赵书军有机会到一家上市公司银行工作，月工资5000多元。这本是份令很多人羡慕的工作，但赵书军只做了半年，因为他觉得上班打工赚钱的速度远远比不上房价上涨的速度，于是选择瞒着家里人辞职创业。

因为曾在银行工作的基础，赵书军创业选择了金融支付行业，做得顺风顺水，挖到了人生中第一桶金，也有了自己的房子和家庭。“那几年，钱是赚到了，每天的工作就是赚钱，我感觉我的生活应该有些意义才行。”后来，两件事的发生改变了赵书军的人生轨迹。

2014年年末，赵书军一个17年未见的初中同学突然找到他，说在济南住院。“他才30多岁，跟我一样大，却得了胃癌，晚期，也就半年时间，人就没了。”说到这段往事，赵书军眼眶泛红，触动很大。“或许只有经历过生死，才会去考虑活着的意义。从那时起，我开始关注食品安全，我们为了明天奋斗，如果吃的东西都不安全了，我们没有了健康，明天还会来吗？”

与南怀瑾大师的弟子汲先生的结识，让赵书军喜欢上了中国传统文化，从而进一步改变了赵书军的很多思想观念。“我以前是一个很势利的人，只想着挣钱。跟汲先生结识后，我开始去考虑做一件事能给别人带来什么，起心动念是善是恶，开始改变自己。”

卖掉公司和房子，只身赴贵州助农

赵书军曾师从北大社会学博士姜汝祥学习部落电商理论。经历过同学的英年早逝以及受到传统文化熏陶后，赵书军告诉姜博士，他想用部落电商理论去做一件有意义的事。“社会诱惑这么多，到处都是赚钱的机会，我想去享受一下寂寞，耐一下诱惑，在红尘中练练心。”姜博士以及同学们都以为他是开玩笑，没想到，他却是认真的。

2015年，赵书军卖掉了公司，卖掉了一套房子，发起了炎黄守农社群，一个人扛起了回归自然反哺乡村的大旗，只身去了贵州走访。

贵州有88个县，他用双脚丈量大地，走了40多个县，为贵州百姓销售了近500万的原生态农产品。他说，城市里，我们已经没有了一个放心的餐桌，而一些贫困山区，很多农民捧着好东西卖不出去，他要立志让餐桌回归自然，让身边人吃得更健康，让

农民更有尊严。他帮贵州黎平的865户农民，销售紫米，10天销售1万多斤，被新华网中国网等多家媒体报道。

他就这样边寻访，边助农销售，在走访的过程中遇到需要的人就拿销售的利润去做一些资助。在毕节，他帮助过父亲遭遇事故无自理能力，只靠母亲打零工养家的姐弟俩；父亲住精神病院，母亲改嫁，与奶奶相依为命的大学生；丈夫去世，独自拉扯3个孩子的单亲妈妈；还有已经5年没有见过妈妈，与70多岁的奶奶一同生活的留守儿童等。

“我这人很轴，想做的事一定要做好”

两年来，赵书军走访了10多个省，寻访了几十种有机原生态精品食材，但是走访越来越累，因为遇到需要帮助的人太多，想帮但是自己的能力不

足，力不从心，这样就需要探索一种商业模式去做。

走访时间越长，赵书军越发现，仅靠一颗好心是很难把一件事做好的。他说，如果只是找到好产品，号召大家一起助农销售，而不能创造一种商业模式，让参与者赚到钱，获得回报，这种方式都很难持续下去。不需要任何回报的公益心都是一阵子，而不是一辈子，除非已经有巨大财力支撑和强烈爱心。

赵书军很轴，他只要想做一件事，会想各种方法也要把这件事做好，遇到阻挡，拐个弯也是要到那个目标，就像水流淌一样。如果能找到一个模式，能让大家赚到钱，那么就会聚集很多人，人多了就会形成一个巨大的消费群体，这个巨大的消费力量，就足以完成助农销售的初心。就是因为他的“轴”，才有了今天的山东炎黄守农健康咨询服务有限公司。

让餐桌回归自然，让大家吃得健康

赵书军从几十种精品食材中选择了一款长白山的灵芝孢子粉，作为主打产品，进军微商。这款产品在炎黄守农3万多人的社群内，已经销售一年，80%以上的复购，给众多社群成员以及家人带来了健康。他给这个产品取了一个商标名字，叫孝庆堂，百善孝为先，积善之家必有余庆的意思。赵书军说炎黄守农的宗旨就是，助农销售原生态，让餐桌回归自然，让身边人吃得更健康，选择这个产品作为主打产品做微商，一是更能体现炎黄守农的价值观，二是这个产品市场销售很好，利润也可观，能让大家赚到钱。

而炎黄守农其他寻访到的助农产品，将作为微商团队成员福利，进行平价提供，随着微商团队成员的增多，一年多达到10几万人，以后再去走访，遇到需要帮助的农户，就不用力不从心了，因为不需要靠农产品盈利，价格就可以变得很亲民，品质又好，助农销售就可以做得更好，守住初心。

赵书军把思路 and 想法，在自己的社群内讲解了半小时，就有了30位全国各地的铁杆粉丝踊跃出资150万元支持赵书军做这件事，于是成立了山东炎黄守农健康咨询服务有限公司，赵书军不再孤军奋战，从开始一个人，到目前注册了公司，短短20天的时间，销售收入已经400多万，让很多代理实现了创业梦，让很多人体验到一周收入过万那种欣喜，很多代理表示，以后捐款再也不用捉襟见肘了。赵书军说，炎黄守农最重要意义不是助农销售，也不是分享传播健康食材，让身边人吃得更健康。“炎黄守农，是想给这个世界一束光，让步履匆匆的人不绝望，知道有人在为守护他们的健康而不断地努力。”（本报记者 王颖颖）



赵书军看望留守儿童