



# 亚非致富经

主持人:贺亚菲

武汉亚非种业有限公司总经理。成立于2006年的武汉亚非种业有限公司,长期致力于引进国外进口高端的蔬菜种子业务,与日本、荷兰、韩国、中国台湾地区等著名蔬菜公司有着优质的业务合作及深度的技术交流。凭借其在外资企业近十年的工作经历,9年来贺先生带领亚非团队成功推广多种国外引进的杂交蔬菜品种,比如甘蓝、西兰花、白萝卜、大白菜、胡萝卜等。结合多年的国际市场经验和多个基地生产试验,贺先生尤其在甘蓝、西兰花等领域有着自己独特的见解和认识。



## 我与菜农王大贵的那些事儿

芦璐

武汉亚非种业有限公司

长路奉献给远方,玫瑰奉献给海洋,大地奉献给母亲,亚非种业的朋友,我拿什么奉献给你?

3月15日是消费者权益日,也是亚非种业的生日。2006年3月15日随着“一声啼哭”划破种业天空的宁静,一个“新生婴儿”呱呱坠地,她的名字叫“武汉亚非种业有限公司”(以下简称“亚非种业”)。

春种一粒种,秋收万粒粮。亚非种业从诞生至今,已走过近10个春秋,接受过阳光雨露的洗礼,也历经过严寒风霜的拷打,终于茁壮成长。回首过去十年,曾有很多感人的故事发生,那些场景就像放电影一样,一幕幕回放在眼前,述说着亚非种业的发展轨迹……

来自武汉市江夏区的菜农王大贵,现在我们时常挂在口中的“王大哥”,就是成千上万个与亚非结缘的菜农朋友中的一个。以下,便是我和“王大哥”的那些事儿!

### 客户给钱都不要的种子公司

故事还得从很久以前讲起。2007年6月一个炎热的上午,记得那是我与王大贵的初次会面。当时的他头戴草帽、满脚泥土,身上的旧衬衣被汗水湿透了大半,映出里面结实的臂膀。看

到这样场景,我没来由的鼻子一酸,没顾上多想,径直走进公司厨房给他端去西瓜和茶水,让他稍作休息。片刻后,他向我说明了来意:计划购买50袋亚非紫峰甘蓝种子(其中一部分是帮其他村民捎带回去的),并且期望在上门购买的前提下,价格上给予一定优惠。

那时的我,内心很矛盾,因为公司在创业之初便立下“谁开发,谁受益”的经营策略。王大贵所在辖区内已有一个成熟客户,我们不能破坏规矩,否则公司信誉将会受损,但顶着烈日饿着肚子上门购种的菜农实在让人狠不下心拒绝。经过反复斟酌,我将自己的决定告诉了他:“首先,感谢你对亚非种业的信任,但是在江夏区我们已经有了客户了,希望您回去在当地代理商处购买。当然,我会提前跟代理商打好招呼,让他尽量给您留货,并在价格方面给予优惠。虽然此次没做成买卖,但现在已经是午饭时间,公司已为您准备了一份工作餐。”王大贵听了我一席话后,急忙继续争取,我依然坚持种业营销的“游戏规则”,礼貌地拒绝了他。“我还没见过客户给钱都不要的种子公司呢。”王大贵在大家的目送下登上离开的电梯时,抛下这样一句话。

### “亚非种业代言人”如何炼成

尽管这件事已过去了数年,我却记忆犹新。因为它时刻鞭策着我,既要维护公司信誉,又不能辜负菜农朋友们的殷切期望。拒绝在紫甘蓝方面合作,不代表拒绝了一切合作的可能,后来我们针对王大贵所在区域的种植结构,结合当地蔬菜消费习惯和未来发展趋势,为他制定了详尽的种植规划和茬口安排。

那时,江夏区的种植结构主要为春季玉米+秋季甘蓝。其中绿甘蓝的种植时间集中在8月中旬,主要以扁球甘蓝寒春四号和M-3为主,上市时间集中在2月至4月上旬,菜商压价,菜贱伤农的现象时有发生。于是我们向他推荐了抗热类型的亚非春夏王,2~7月均可播种;方兴未艾的圆球甘蓝亚非旺旺,8月中下旬播种,12月至翌年1月采收;早春的亚非四月鲜,10月下旬播种,翌年4月下旬采收,并可与南瓜套种。如此一来,他们村由过去2~3月集中上市越冬晚熟扁球甘蓝,发展为一年四季甘蓝均匀上市,抗热的、耐低温的、早熟的、中熟的、晚熟的、圆球的、扁球的……把鸡蛋放在不同的篮子里,风险方能降至最低,最终他们村从菜商压价的困境中逐渐走了出来,也正是此举,使王大贵成了村里人尽皆知的名人。之后经他引荐,更多的菜农朋友认识了我们的产品以及服务,俨然一副“亚非种业代言人”的派头!

### 与亚非同行,为亚非带头

之后,他时刻关注我们的动向,以期抢先一步尝试“胜利的果实”——销售突出的新、奇、特品

种。当我们开始推广西兰花品种之时,他便顺势而为着手种植西兰花,从早熟的亚非绿莹莹、中早熟的亚非女王和亚非女神,到中熟的亚非绿翡翠、亚非绿峰、亚非青峰,再到亚非晚熟翡翠,每一个品种他都勤勉试种,生怕错过一个好品种。过去他所种植的遇低温发紫、粗花粒、易空心的西兰花老品种,如今早已被遇低温不发紫、花粒细、茎秆粗、球形高拱、产量高、商品性好的亚非系列西兰花所取代,近2年来,他所种的西兰花受到了许多菜商的“钦点”呢!

近年来,由于市场对白花菜的口感愈发“挑剔”,传统的白色硬花已无人问津,为了助力王大贵与时俱进,我们向他热诚推荐了“亚非系列全松绿梗花菜”,例如五一前后上市的,国庆期间上市的,元旦、春节前后上市的……各种时节,应有尽有。试种结果出来后,效果不负所望,王大贵自发地向同村的菜农朋友们推荐,把他们带到自家田里“参观”自己引以为傲的劳动成果,并热情鼓动其他人一同购买。

同样的事情每年都在上演。例如多年前他种的白菜改良青杂三号风靡一时,现在他依然与时俱进,选择比改良青杂三号提前上市、耐热性较好的潜力品种——亚非太阳50以及比改良青杂三号延后上市的亚非阳春三月和亚非春采,若在9月上旬播种,采收时间可以延至翌年3月;还有春秋精品菜亚非迷你黄(大娃娃菜)和亚非娃娃菜1号……王大贵说:“这些品种,好种又好卖,其他白菜品种望尘莫及呀!”

十年间,每次一出新品种,他都争先恐后地要当他们村的“带头人”,在自己的田间地头试种,

并在成熟时主动联系,让我们的工作人员去评鉴和筛选,对此他常引以为豪:“我家已经成了亚非种业在江夏的试种基地了!”

### 共同续写明天的“亚非致富经”

在得知公司在《长江蔬菜》上创立了“亚非致富经”栏目后,王大贵不禁感慨道:“‘亚非致富经’,怎么能少了我王大贵呢?我本身就是一本活生生的‘亚非致富经’啊!这些年来,我紧跟着亚非种业的步伐,一直种着亚非种业重点推荐的新品种,不仅盖了楼房,娶了儿媳妇,还添置了交通工具呢!在亚非买来的不仅仅是种子,更是贴心的服务。很少有公司会这么注重售前、售中、售后服务,亚非不仅指导我们如何施肥用水,菜成熟了还替我们联系菜商寻找销路。亚非种业不仅改变了我,也改变了我们村的种植结构和习惯,让我们的收入一年比一年高呢!”

听了他的诚挚一席话,我既感动又欣慰,创业久了就会发现,其实最开心的不是赚了多少钱,而是赢得了多少陌生人的信任,久而久之成为朋友,并且一直默默支持你、信任你、选择你,这是用钱买不到的。堂堂正正做人,明明白白做事,永远不要丢弃别人对你的信任,失信是人生最大的“破产”,永远相信:诚信可赢天下,守信方得人心。

亚非种业的朋友们,请相信我!对于您们的信任,我们无以为报,只能在心里默默许下承诺,今后将为您们推介更多、更好、更富科技含量的产品以及种植信息,让您和亚非种业共同续写明天的“亚非致富经”!

下一个“王大贵”,你在哪儿?