

一个鸡蛋“卖出”1500多万元，“孵出”1万羽鸡 这个桐浦“鸡倌”连鸡都不敢碰

■记者 潘敏洁/文 王鹏洲/图

阮光林，瑞安桐浦人，年仅28岁，去年鸡蛋销售额达1500多万元，为了长远发展，今年他又建了养鸡场，试水产销一体化发展道路。

阮光林说，自己从学生时代起便开始创业，曾反复遭遇失败。他说，自己喜欢漫画《海贼王》，喜欢路飞一群人为梦想而无所畏惧、勇往直前的精神。他说：人生没有地图/我们一路走/一路被辜负/一路点燃希望/一路寻找答案。而这次，阮光林似乎已经找到了人生的“答案”。



第一次试水鸡蛋生意，客户“悔单”损失10万元

阮光林从小对创业有着深切的渴望。读初中、高中时，他便到亲戚家的公司打工，也做过摆地摊生意。

上大学后，他更是尝试做过多项工作。有一次，他到温州菜篮子市场采购时，看见一家批发鸡蛋的店门前顾客络绎不绝，且都是现金结清。“这个生意不错，我可以尝试！”阮光林暗下决定。当时，年仅22岁的阮光林，24小时蹲守在这家店门前，只为了向货车司机打听生产商的号码。阮光林说，当时，温州市场上销售的鸡蛋大多数来自东北地区。

有了货源后，还得找到客户。当时，阮光林还是一名大学生，但已颇具生意头脑。鼓足勇

气后，他独自敲开了人本超市公司总经理办公室的大门。他说，自己是大学生，想创业，请多多支持。“做销售这行，最重要的是诚信。”阮光林说，当时，人本的负责人见阮光林这么富有激情，于是交了他一份10多万元的订单。

对人本来说，这个数字可能是沧海一粟，然而对于阮光林来说，这是一个大订单。

“当时，我向舅舅借了进货钱。舅舅对我的支持很大，他总说年轻人就应该多试试，犯错也不怕，这些都会成为以后宝贵的经验。”阮光林说。

联系厂家、运输货品，价值10多万元的鸡蛋安全送到了人本超市。这笔单子让他净赚了

1500元，虽然利润微薄，但对于年轻的阮光林来说，对这个成绩非常雀跃。

这之后，阮光林愈发充满干劲，客户一个电话，即便是深夜里，他也会爬起来送货；一些客户不要纸箱，他就挨个把纸箱拣出来；舍不得叫工人，就自己去当销售员、搬运工、送货员。期间，他父母也陆续提供给他一些资金帮助。

批发鸡蛋的生意大概持续一年多时间。然而，就在他以为一切顺利的时候，一个客户的“悔单”令他措手不及，一次便损失了10多万元。随后，父母切断了对他的资金支持，这令阮光林一度非常沮丧。

认真思考后，大胆的阮光林提出了自办养鸡场，形成自产自销的一条路子。但这个想法，遭到了家人的强烈反对。

“从来没有养鸡的经验，需要投入的成本又这么大，失败了怎么办？”对于家人的反对与担忧，阮光林给出的回答是：办法总比困难多。

重拾鸡蛋销售路， 去年订单销售额破千万元

虽然成功争取到了这个机会，但具体做什么，当时阮光林心里并没有底。

在一次闲逛中，他路过人本超市总部，便找到以前跟自己有业务往来负责人。“我叫他陈老师，当时我除了说些‘大学毕业了，也不知道自己要干什么，做什么都失败’的话外，就坐着发呆。”阮光林回忆说。静默中，陈老师突然问他，现在鸡蛋售价多少？阮光林一愣，答道：“我没做鸡蛋好多年了。”

这段不经意的问答，似乎令阮光林找到创业灵感。回来后，他马上翻起电话簿，挨个打电话给生产商。“陈老师，现在生产商家报价3.1元/斤，市场上销售3.55元/斤，我给你的价格比市场价贵0.05元，你看可以吗？”面对这种不利己的商业

行为，陈老师竟然答应了。

阮光林说，人本超市给的这份订单价值10多万元，这笔进货的钱同样从舅舅那里借过来的。

一来二去，阮光林赚了1000多元。这个良好的开端，令阮光林重燃了信心。他成立了瑞安市圈记农业开发有限公司，不断跑业务，陆续进入了人本超市有限公司旗下的多家十足超市，以及桂新园、欧麦、温州喜来登酒店等企业，慢慢有了自己的业务员、司机等员工。

去年，“圈记”的销售额达到了1500多万元，这份业绩令业内人士刮目相看，但阮光林并不满足于此，他有着更长远的打算。他分析说，虽然销售额有这么多，但进入自己口袋的利润仅2%。

没敢摸一下鸡， 却自办了一家现代养鸡场

认真思考后，大胆的阮光林提出了自办养鸡场，形成自产自销的一条路子。但这个想法，遭到了家人的强烈反对。“从来没有养鸡的经验，需要投入的成本又这么大，失败了怎么办？”对于家人的反对与担忧，阮光林给出的回答是：办法总比困难多。

去年，阮光林投资80多万元，在桐浦镇东寺前村建设了一家养殖场。这是一座位于山腰的养殖场，通过蜿蜒盘绕的山路，首先映入眼帘的是一处充满浪漫色彩的壁画。走近一看，养殖场外围房子的墙壁上绘画着一个漫画人物，展露着灿烂的笑容。“这是来自漫画《海贼王》里的角色路飞，我喜欢他身上那种顽强的生命力和向梦想不断前进的精神。”阮光林说。

这也是一座现代化的养殖场，饲料由机器自动化推送，排泄物则实现了自动化清理。目前，“圈记”的养殖场内有2个工人负责喂料，每日平均喂料3次。而令记者意外的是，作为养殖场的老板，阮光林却怕鸡。“到现在我也没敢摸一下鸡。”他坦言道。

养鸡之路并不是一帆风顺。半个多月前，一场流感令阮光林措手不及。“当时这些鸡光吃饲料，不产蛋，我立即联系技

术公司，根据他们的建议开展治疗，病情渐渐有了好转。”他说，“圈记”原先有1万羽蛋鸡，顺利成长起来的仅8000多羽。“刚引进时，我们开启了风机，由于噪音过大，一下子惊吓到了小鸡，发生了踩踏事件，一下子失去了400多羽。”对此，阮光林不无心疼地说。

显然，对于养殖蛋鸡，阮光林还是一个新手，还有很多未知等待他去摸索。那么，这条路是正确的吗？“通过养殖，我们成功降低了鸡蛋成本，提高了利润。”阮光林这样回答。

目前，“圈记”销售的鸡蛋中自产仅占7%，可见仍然拥有很大的销售空间。他表示，如果顺利的话，“圈记”将扩大养殖规模，增至4万羽蛋鸡。

除了养殖上的规划，“圈记”还将销售目标放在了小餐饮饭店。“小餐饮饭店存在讨价还价的情况，这让利润变得微乎其微，所以过去公司并未涉及这块领域。”阮光林说。

然而，随着“圈记”微信公众号上线，“讨价还价”的情况被很好地规避了。“在公众号上，我们明码标价、童叟无欺，不接受议价，客户觉得价格合理便下单。”阮光林对未来之路满怀信心，目前，“圈记”来自小餐饮饭店的订单持续增多。

多次创业遭遇失败，停下来思考人生“方向”

事后，他跑到西藏散心，待了一个多月。期间，他并没有放弃创业的念头。那时，他觉得西藏产的牦牛不错，便进了半头牦牛到温州，销售给酒店、餐饮店。然而，由于牦牛属于较偏门的类目，市场反应较为冷淡。

坚持了两三个月后，阮光林又损失了两万元。“这些钱都是向同学借的，当时穷得连吃饭的钱都没了。”他说。

祸福相依，虽然牦牛之路行不通，但在这条路上他结识了雍唐香港融和茶餐厅的老板。老板看中了他，请他给自己当助理。当时，位于安阳的雍唐正要装修，阮光林做起“监工”的活，从中他发现不少餐饮店的水电需要维修、维护，这个小商机给了他触动。

2011年，他利用大学实习的机

会，创办了佳善管理工作室，聘请了2名水电工，开始了低成本创业之旅。

像此前每次创业一样，阮光林竭尽全力，找业务、做好服务。时值过年前后，当别人都在其乐融融阖家相聚，他却在餐厅里一直等到顾客结业，然后跟两个工人开始自己的作业。有时候，为省一顿饭钱，他会在餐厅里厨房里蹭顿饭。然而现实是残酷的，他所赚得钱还不够支付工人工资，最后倒欠了2万多元。

这就是生活，一帆风顺从来都不是它的脚本，甚至有时候即便那么努力，还会遭遇挫折痛击；但是努力是永远不会错的，怕只怕用错了方向。

“我对水电一窍不通，任由两名工人忽悠，对市场也没有清晰的认识，就盲目入手。”阮光林总结说。

面对一次次“用错了方向”，阮光林变得非常低落。他的老师给了一个建议，停下来休息一下，好好思考一下人生的方向。

老师的这番话，令阮光林陷入了沉思：“多年来，我确实一直在奔跑，但从来没有停下来思考，自己走的路到底适合不适合。”

2011年夏天，阮光林从温州大学的“象牙塔”毕业后，在家待了一个月。期间，两个舅舅都邀他去自家的公司上班，这也是父母对他的殷切盼望。

“他们希望我安安稳稳做一份工作，不要再折腾了，但我这个人骨子里就‘爱倒腾’，不喜欢按部就班的生活。”阮光林告诉记者。于是，他对家人说，再给他最后一次创业的机会，如果再失败，自己就彻底放弃创业！

