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、中国台湾等地的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10年的工作经历，10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。

且看老树重开花，亚非农场我当家

武汉亚非种业有限公司　廖建桥

2017年，已是我在亚非种业的第3个年头了，回忆往昔，感慨良多。2014年的夏天，我正当而立之年，尽管外表看来已属老成，但内心却依然飘忽不定，没有找准人生的方向，正值我离职之后求职之时，我的老同事——亚非种业的掌门人贺总给我打来电话，邀请我加入他的团队，于是我抱着试试看的心态，答应了他的邀约。

而立之年入亚非，苦寻定位无结果

初入亚非，贺总让我在技术岗位和销售岗位两者间作选择，虽然当时的我已褪去了刚毕业时的激情与活力，但摩羯座的我还是怀着一颗想干一番事业的心，于是我选择了于我而言挑战难度更高的销售岗位，随即便被派到西北市场协助同事刘俨，他也是同我一道毕业于华中农业大学园艺林学学院的师弟。

那时正赶上兰州会，我们事先准备好了琳琅满目的蔬菜实物样品，前来咨询的客户络绎不绝。但不知何故，仔细观察后我发现多数客户更倾向于向我的师弟咨询各种产品的相关特性。作为师兄，在为师弟“人气颇高”感到高兴之时，不免也为自己的“无人问津”而失落：为什么师弟那么受欢迎呢？是因为我的普通话讲得不标准？亦或我的颜值没有师弟高？

参会完毕回到武汉，考虑到自己不太适合销售业务后，我便向贺总提出换岗的要求，贺总二话不说即欣然答应了我的调职请求，并为我在武汉市农业科学技术研究院蔬菜科学研究所的实验基地租了一个单间，避免从公司到基地的舟车劳顿。常驻基地，眼瞅着一棵棵“娇嫩欲滴”的甘蓝，球形高拱、深绿且高产的西兰花，我觉得，我终于找到了属于自己的一片天地。在那里，我每天起早贪黑，深入田间观察并详细记录每个品种的表现，无论优点，亦或缺点，并对每个产品进行拍照存档。在实验基地虽然辛苦，但工作非常充实，也让我感到非常安心，我想或许我更适合与产品为伍吧！

然而没想到的是，当我屡次回到公司述职，把在实验基地辛苦记录和积累的成果展示给贺总和各位同事时，原以为会得到一番赞赏，却不曾想遭来贺总一顿严厉的批评，他说我远远没有达到他的预期，让他非常的失望！作为一个在农业领域工作了这么多年的“老资深”，我仅仅只拿出了这样的成绩单，他一点也不满意！并且一次次地指出我试种报告中的不足：如拍摄的产品照片只有单个，没有田间整体的，让看照片的人无法了解产品的整体长势和整齐度；又如只拍了产品的正面，却忽视了产品背面、叶片甚至是尾部等局部的细

节;最关键的是,没有将同类产品进行对照,导致公司无法给产品准确地定位,这样也许会使一个好品种白白耽搁一年……

屡次受挫萌退意,兄长劝我重抖擞

就这样日复一日,无论是春季的试种安排,还是秋季的试种结果汇报,虽然每天披星戴月、埋头苦干,脸也晒得越来黝黑,但我似乎始终不得要领,屡屡受挫,或者对产品的定位不准确,或者漏掉非常难得的好品种。每每被训责,每每连夜加班返工之时,我不禁开始怀疑这里是不是真的适合我?我是不是应该听从家人劝告回老家创业呢?

终于在第一次劳动合同期限已满的时候,我向贺总请辞了。他听完后似乎一点也不意外,只是问了我今后的打算。作为相识 10 多年的老同事,我坦言相告,想回老家开一家童装店,或考完驾照后回家跑出租车。

贺总听完,思考了片刻,而我也做好了最后被他严厉批评一次的心理准备,但出乎意料的是,他并未有丝毫责备或轻视之意,反而语重心长地对我说:“老弟啊,我长你几岁,你要走,我不拦你。但作为朋友或多年的老同事,我得劝劝你。首先,你虽性格稳重、牢靠,但是太沉闷,哪里适合自己做生意呢,更别说经营一家童装店了;其次,你是学农出身,看服装的眼光还没有看西兰花的好,且不熟悉现在儿童和家长们的喜好,怎么挑选适合的货源?最重要的是,你在公司做销售时与菜农打交道都困难,更何况卖童装和开出租车了。你是农业人,就适合干与农业相关的活儿。哪怕你有一天离开公司,回老家去开种子店或种个一亩三分地,公司能帮到你的地方也绝不推辞。但我还是希望你再慎重考虑一下,如果还愿意在这干,我们就结合公司实际,重新给你规划职业道路吧!”

抓住契机重定位,老树逢春萌新枝

此次谈话后不久,公司得到武汉市农委的垂青,拟在武汉建设自己的农场。2016 年 8 月底,贺总随武汉农业考察团赴日本考察,回来后便表示要将农场交予我来管理,他说我虽不擅交际,但踏实、勤奋、可靠,今后在公司农场可以得到更大的发挥空间。而我也重拾信心,学着改进自己的工作方法,试着多向优秀同事请教,渐渐的,我对产品的拍摄、记录等了然于心,对各种繁琐的蔬菜技术服务工作也游刃有余。

首先,搞好售前服务。我们的产品是直接与农户对接的,因此要时刻结合农户的想法,常到田间地头、批发市场做好信息调查和反馈,询问种植户对我们的新产品有什么建议、新产品的优缺点、推广难点等等。唯有售前全面掌握产品特点、市场需求、种植户心声,才能有针对性地开展产品的销售、新产品的筛选,否则闭门造车,难以开展。

其次,搞好售中服务。一定要结合种植栽培技术手册,真实地展示品种种植生产的全过程,才能让大家详细了解产品的真实情况。通过科技示范户带头、成熟案例宣传推广以及相关技术培训,建立完善的技术服务网络,打造有竞争力的销售与技术综合服务平台。

最后,技术服务的关键在于售后跟踪服务。产品卖出去后,还有更重要的事等待完成:买到种子后种植户种下去了吗?播种育苗期是否合适?田间长势如何?最近是否有反常的天气需要提醒种植户?诸多问题都要做到未雨绸缪,做好预案,出现问题之后方能做到有的放矢。不仅如此,我们还可以更加深入地探索产品的适应性:种植难点在哪里,需要避免的风险有哪些,怎样有效预防病虫害,如何纠正旧观念等等。

自此以后,凡是与农场建设相关的事宜,贺总都会同我商讨,并让我以农场为契机,优化公司的技术服务。而我在农场的日常磨练中,对园区的选址、整体的规划布局等,都形成了自己独到的见解,并可以适时地向贺总提出一些合理化建议。贺总为了让我更好地在农场这个舞台“绽放”,常借各种机会将我引荐给与农场建设相关的各位专家及同行。

对贺总的这份信任与鼓励,我欢欣不已,同时也深感责任重大,对此我唯有更加努力,于是与同事跑遍了武汉周边所有能参考的大、小园区,借鉴了国外优秀公司农场的设计和种植模式,对方案进行一次又一次修改,只为让农场的规划布局达到最佳。与贺总畅想农场未来时,我每每思绪翩翩,如坠梦境,看着设计图日臻完善,内心更是充满了前所未有的成就感。也许我这棵“老树”终于要重新迎来职场春天了,感谢贺总孜孜不倦地栽培,感谢亚非种业这个广阔的平台!