

70后主妇博客卖桂花成千万富婆



“桂花女王”王燕

“甩手掌柜”想当家庭主妇

2002年之前的王燕,过得近乎无忧。她的父亲1983年在四川广元苍溪的大山里发现了日香桂新品种,靠着桂花家业,家境还算殷实。王燕1995年毕业于重庆工业管理学院市场营销专业,1997年又到四川师范大学汉语言文学专业学习。父母早为她在成都市区买了一套房。那时候的王燕,心里想的就是做个文员,当个家庭主妇混一辈子得了。

王燕笑称自己是被“逼”上这条苗木经营之路的。父亲将1000株桂花苗交给了她,鼓励她在成都发展园林绿化和桂花种植公司。那时候王燕对桂花真是一窍不通,她请来当地农民,又请来技术顾问,桂花苗终于在成都生了根。刚从父辈手里接管200多亩的日香桂公司时,她期望值不高,每年能收入100万就已经满足了。“那时候就是个甩手掌柜。”

亏了数千万元学会坚强

2002年,她的丈夫在一个种草养畜产业化项目上投资失败,家中投入的数千万元打了水漂。而公司中,几个技术顾问也闹着和王燕分公司股权。抱着儿子,哭红了眼的王燕不得不面临举步维艰的现实。

“我不能放弃啊!”王燕开始学会坚强。王燕重新审视自己手中的筹码:日香桂只有中国才有,适应性强,生长速度快,而且花期长,香味浓郁,市场潜力很大,欠缺的是推广。

“全国只要有花木的展会我都跑。我跑遍了各地花卉

市场,好在那时候我的精力超级充沛。”

一年下来,产生了近二十万元的销售额,利润接近十万元。就这样边生产边销售,靠销售产生的利润支撑到第三年末,产量攀升至120万株,收支基本平衡。

搬迁了5次她流了5次泪

获得了一块20亩土地三年使用期开始播种,三年后,这块土地被用于房地产开发,于是只能搬离租一块70亩更大的种植基地,这时她的资金不足10万元,对于70亩规模的苗圃建设无疑是杯水车薪。

王燕把目光投向长年在她苗圃干活的农户身上,王燕提供种苗,农民用自家的承包地种植,她保证回收,这样可以解决50亩面积的种植用地,自己只需要建20亩就可以,农民们很快接受了提议,而王燕的20亩苗圃不到一个月就建好了。

好景不长,不久这块地又被征用,无奈之下她顶着烈日搬到另外一个120亩的种植基地。“搬迁又遇到农民疯抢苗木,那时的心情只能用无奈来表达。这样经历搬迁的事,至少有5次。泪流了5次,人也就成长了5次。”

差点梦碎“红豆杉”

2003年,王燕的种植基地遇上了虫灾,全国桂花苗木市场又迎来了一直持续到2005年的低潮期,不少地方甚至纷纷挥刀伐桂。王燕的心像刀绞一样痛,她勉强维持着种植基地。

王燕的一位朋友拿来传

单,“种植红豆杉每亩每年可采摘干枝叶近1000公斤,获利10万元……”王燕计算了一下自己的桂花,当时一亩毛利润一年到头也刚1万出头。

“我有着换项目的念头。心里在估算着:我那200多亩地的桂花用一半的土地来改种红豆杉,几年下去能收入1000多万呢,我乐滋滋地做着富婆梦。”王燕笑称,她当时下定决心种植红豆杉。

2005年2月,王燕去了好多家红豆杉公司考察。结果几个月后,朋友沮丧着脸,“我的投入没了,红豆杉公司跑了!”这让王燕感叹不已。

王燕决定重新将重心放到日香桂产业上。

数千博文吸引百万网友眼球

2005年她萌生了尝试网络的想法。通过一个朋友的推荐,王燕加入了阿里巴巴网站成为了诚信通会员。

王燕记得一次在成都听阿里巴巴董事长马云的演讲,演讲完后王燕抢过了话筒:“你是怎么从小事做起的?”马云反问:“你是什么时候加入诚信通的?”“已经两年时间了,可是里面的功能好多我到现在还没用过,有的也不会使用。”马云停了半秒说:“你连游戏规则都没弄懂,就开始玩游戏了,怎么能叫从小事做起呢?”

从那以后,王燕不停地研究着网络的游戏规则。在这个商人云集的网站里,王燕建立了“闻香拾女人”博客写起了散文,将自己从事日香桂种植的心得感受和网友分享,还开了“成都辣妹”“蜀女柔情”

“人生历程”“成都痞子”“音乐情缘”专题,有些专题只字不提生意,只谈情感经历。每天几乎都有最新的博文上传到网上,几年来留下了数千篇博文。吸引了数百万网友的眼球。2007年,王燕的博客“闻香拾女人”被阿里巴巴评为网商十大博客之一。

博文营销引来众多客户

博客营销很快就在订单上显现出效果。“许多客户也被我对生活的态度感动,指名点姓要买我的桂花”。有个江苏南通的客户,为了给妻子一个田园芳香的桂花园,千里迢迢开车来日香桂公司采购产品;有个沿海客户在网上关注了她的旺铺和博客两年多,最终直接到她的桂花园一次性下了数十万的订单……甚至连国外风险投资者也开始关注桂花行业并派人来成都亲自考察。

王燕发现,分散的花农种植面积占全国桂花栽培面积的80%以上,许多高附加值的产品没得到开发。“只有规模才有优势。”她在成都和江苏无锡建立了总规模达1000多亩的日香桂基地,种苗1000万株,她还准备在成都开发桂花庄园旅游项目,力图打通桂花产业链。

“日香桂有5-10年成长周期,1株5年期的树可以卖到200元,10年期的可以卖到2000元,提炼的精油1公斤可以卖到10万元左右。”王燕计划发展千万株种源储备计划,向全国各地有意加入计划的合作伙伴输出种苗,然后回收日香桂用于香精制作。目前已有湖北、湖南、陕西、重庆、广西等

地花卉种植企业和她联系好实施这一计划。

王燕的另一个想法是将自己的日香桂推广到海外去,“中国拥有世界85%的桂花资源,关注中国桂花资源的国家越来越多。”她准备下半年开始借助阿里巴巴的“外贸通”产品去开拓海外市场,将日香桂香打入海外市场。

【对话】

成功缘于自己一直没放弃

记者:现在还是每天要写博客吗?

王燕:博客是我生命的一部分,我喜欢用这样的方式来记录我的人生,事业生活很真实地展现,许多客户朋友都愿意和我这样的人交往,现代人不喜欢伪装,那样活得很累。伪装最终是会穿帮的,特别是我现在完全依靠互联网来做我的事业,更不能有半点虚假。

记者:这几年经营桂花给你的人生观带来很大变化?

王燕:好多朋友嘲笑我,一个家庭主妇还想把桂花做成自己的事业?笑话归笑话,但他们说的也很有道理,这么多年的经营情况只有我自己明白,很多时候我也想放弃。

整个事业发展的过程,都缘于我一直没放弃经营我自己快乐的心情。做事业的女人格外美丽,格外有魅力,这是我自己总结出来的。经营好桂花事业,也等于在经营自己的美丽人生。

现在我也在发起一个主妇创业联盟,公益性的,希望让更多人一起创业。

据《华西都市报》

米兰 MILAN
米兰尊荣 婚纱摄影会馆

男人久不见莲花,开始觉得牡丹美

意大利PAOLAD' ONOTRIO (安娜)
美国Impression
中国台湾Linli
韩国Yizhum (艺味)……

09秋季款成品婚纱全面上市
“一半火焰 一半海水”特惠专案,少量名额正在预订中