

陈富超：掘金“互联网+三农”

□文/图 本报记者 张晓甫
实习生 陈金旭

陈富超，35岁，周口市商水县谭庄镇人，曾在广东做了15年电子商务，并在当地颇有名气。

2014年，陈富超来到漯河创业。如今，他在召陵区电子商务产业园经营一家电子商务公司。

公司员工多是年轻人

2月15日上午10点，记者来到召陵区电子商务产业园。一座商务写字楼里，入驻了文化传媒、电子商务、咨询服务等好几家公司。陈富超的农选网就在这栋大楼的第6层。

“我们是全国第一批真正做‘三农’电商的网站。”农选网一位行政工作人员一边介绍着，一边把记者带进了一个1100多平方米的办公中心。

记者的注意力一下子被吸引住了：几十台电脑整齐地摆放在大厅里，一群朝气蓬勃的年轻人正在紧张地工作，时不时地在沟通交流中传出一些自信的笑声。

“我是2011年开始关注‘三农’这个课题的。”参观完公司以后，记者刚坐下来，陈富超就开始介绍其创业史。

建“三农”网络服务平台

“从2001年到2016年，中央一号文件都是关于‘三农’课题的。”陈富超告诉记者，这么多年，为什么中央一直关注“三农”？就是因为农村、农民、农业的发展潜力和市场空间是巨大的。

曾在广东做了15年电子商务的陈富超，敏锐地意识到，这是一个极好的商业机会。

连续在全国各地做了两年的市场调研分析后，他决定建立一个综合性的“三



2月15日，在公司办公大厅，陈富超（左）正在指导员工工作。

农”网络服务平台。

这个平台可以为广大农民提供化肥、农药、家电、生活用品，也可以将特色农产品包装后，通过电子商务卖到全国各地。

“一是把农民的传统种植改为订单种植，二是打造健康安全的农产品流通平台，三是为广大的农民提供更多的就业机会。”陈富超把他未来的计划总结为三句话。

半年销售额达两千万

2015年5月25日，农选网注册成功。2015年8月1日，农选网正式上线……半年多过去了，陈富超的公司的发展势头非常

迅猛：已在召陵区成立96家电商服务站，在许昌市成立一家分公司，在临颍县王岗镇等几个重点镇也建起了电商服务站。迄今为止，陈富超的公司的销售额已经达2000万元。

在和陈富超交谈过程中，记者捕捉到了几个让人听来颇感新鲜的词汇：订单种植、精准农业、农企对接。

“去年，我们在青年镇后谢村承包了200多亩地种花生，全部采用滴灌、地膜覆盖等技术。”陈富超告诉记者，他未来的打算，是在漯河1100多个行政村，每个村都建一个电子商务服务站。这个服务站里既有化肥、家电，还有农业专家，甚至还提供代收代发的快递服务。

游东平：选好项目坚持下去

□本报记者 于文博

20多岁，他从江西老家来到漯河创业。十几年来，他的生意越做越好。慢慢地，他在漯河站稳了脚跟，也与漯河这座城市结下了不解之缘。他就是游东平。

游东平是江西省南昌市进贤县人，今年35岁。2004年，游东平来到漯河创业。2007年，游东平和一位漯河姑娘结了婚，在漯河定居。

游东平曾在景德镇陶瓷学院美术设计专业就读，并在景德镇居住多年，对于陶瓷艺术有着深厚的感情。因此，打算创业时，他就把眼光投向了陶瓷艺术品行业。

“一开始，我就开了一个小门面，专门经营景德镇的瓷器，但是生意不太好。”游东平说，为了做好生意，他打算自己创新、研发产品。

近些年，国家大力扶持传统文化产业，游东平个人对传统文化也十分喜爱。再三思考后，他决定研发有关传统文化的纪念品和衍生品，手工烧制具有传统韵味的瓷器、茶具等工艺品。

没想到，这样的创新之举帮助他打开了市场，引来了不少顾客。他的生意也越做越红火。

在和游东平的聊天中，记者可以听出，他说话时依然带着江西口音，但话语中夹杂着不少漯河方言。

在漯河生活11年，游东平的足迹遍布漯河的各个景点。许慎文化园、小商桥遗址，都是他经常拜访的地方。

“我参观全国各地的传统文化景点，认真学习传统文化，从中寻找创作灵感，希望能创作出更多更好的作品。”游东平说，为了能让自己的作品更加有文化含量，他经常带着作品四处寻访艺术品专家和业内专业人士，请他们给自己的作品提意见、建议，而后再对作品进行改进，一直改到大家满意，他才会进行正式生产。而每一件产品，都是手工制作。

创业多年，尝遍了酸甜苦辣，游东平说，他之所以能坚持到今天，特别感谢妻子和朋友们的支持。

对于想要创业的人，游东平给出了他的建议：“选好自己的项目，喜爱自己的项目，对自己和项目充满信心，然后坚持下去。这样创业才有可能成功。”

（图片由游东平提供）



游东平

彭晓叶：辛苦开店 收获充实

□本报记者 于文博

在我市，有许多外地人，他们用自己的勤劳和智慧，在沙澧两岸追逐着自己的梦想和事业。

来自驻马店的彭晓叶就是其中之一。

有了积蓄 选择开店

彭晓叶今年46岁，有着苗条的身材、大大的眼睛、利落的短发，说起话来细声柔语，让记者感到很轻松。

彭晓叶说，2015年，她在市区马路街开了一家服装店，目前生意还不错。

彭晓叶告诉记者，她曾经在妹妹的服装店工作，对于服装生意比较熟悉。2015年，她有了一些积蓄。

为了磨炼自己，给自己一些独立自主的空间，也为了给家中增加收入，彭晓叶开了一家服装店。

午饭晚饭 在店里吃

服装店开业以后，彭晓叶全身心地投入到服装店的经营中。

由于丈夫在外省工作，服装店的选货、进货、售货都由她来干。

服装店每天早上9点开门，晚上10点多关门。中午饭和晚饭，彭晓叶都是在店里凑合着吃。

“做生意哪能不吃苦！周六和周日的时候，我女儿休息，也会到店里帮忙。”彭晓叶说，一开始，服装店的生意并不是很好，顾客也不算多，好在她能吃苦，同样做服装生意的妹妹时时提供帮助，经过努



彭晓叶在自己的服装店里。
（图片由彭晓叶提供）

力，服装店的生意一步步走上了正轨。

服装店里人来人往，什么样的顾客彭晓叶都遇到过。

一旦遇到比较挑剔的顾客，彭晓叶就会耐住性子，慢慢地向客人介绍，直到客

人选到自己喜欢的衣服。

多读书 提升穿衣时尚度

“平时没事的时候，我会读一些有关服装搭配的杂志。每次店里回来新货，我都会自己搭配几套挂在店门口。”彭晓叶笑着说，长时间下来，她自己的穿衣时尚度也直线上升。

因为热情好客，服务周到，彭晓叶的服装店目前已经有了一大批固定顾客。

“虽然做生意有很多难处，但只要生意好，不管付出多少，我都觉得值了。”彭晓叶说，创业一年，不仅小店生意有了变化，她自己也有了较大变化，她变得更加独立、果断，与他人交往也更加自信。

从初到漯河时的人生地不熟，到现在交到了很多朋友，结识了很多同行，令彭晓叶对漯河这个城市有了更多的感情。

彭晓叶告诉记者，服装店不仅是她的谋生手段，还是她的精神寄托。有了服装店，她每天都过得很充实。这让她遇到了更好的自己。