

“塞”货出塞 助力乡村振兴

宁夏杞乐康食品开发有限公司以电商促农牧产业发展

□ 贺 珍

他是天之骄子，以高分考入中国矿业大学；
他是商界奇才，上大学就赚得了人生的“第一桶金”；
他26分钟售出25吨苹果，用电商解除农民的“滞销之困”；
三上国宴“C位出道”，他将滩羊肉推向全国；
他把“杞乐康”打造成为“中国绿色高端羊肉第一品牌”；
2020年“杞乐康”产值突破数亿元，成为西北牛羊肉“领军企业”；
他就是宁夏杞乐康食品开发有限公司董事长——任杰。

摸爬滚打 白手起家

青年时的任杰，完全符合现在人心目中的学霸形象，出生于农村家庭，有3个弟妹，2009年以高分考入中国矿业大学。任杰有喜欢追求刺激的冒险性格，这也注定了他不一样的传奇经历。上学期间他深知自己身上的担子重，上有父母，下面3个弟弟妹妹也正在上学，不管是学习还是校内活动总是勤勤恳恳地积极完成。

大学期间，每个学生都会用到U盘储存资料，任杰看到了商机。投资小、风险低，这让任杰眼前一亮，开始线上批发线下销售，机缘巧合之下他接触了“网购”，开启了自己的大学勤工俭学之路。当时每个U盘赚20块钱，不到一个月时间共计卖出去400多个U盘，得到了人生的“第一桶金”8000元。尝到甜头的任杰很开心，这也给他的创业带来了莫大的鼓励。

“上大学时，我没花过家里的一分钱，学费和生活费都是靠自己自给自足！”任杰说，在经济社会的快速发展之下，取快递也成了人们必不可少的任务。经过仔细观察，任杰发现2010年大学快递很少，一天也就五六个，到2011年收取快递的人在学校门口排起了“长龙”，从中看到商机，电商创业在他心中生根发芽。之后便开始大量搜集电商相关资料，多方了解电商信息，2012年机缘巧合下他开了自己的淘宝店，在网上销售家乡的枸杞，有订单便在宿舍打包发货，月收入近3000元。一扇创业之门向他打开，让任杰看到了圆梦的希望。

任杰从最初倒卖U盘到大学毕业，已经接触电商两年之久，在他看来这些只不过是打小闹，对于电商行业更深层次的东西仍还是个“门外汉”，于是，他应聘到北京一家成熟的电商公司。穷人的孩子早当家，他努力工作，从最基层的打包员工作开始做起，由于自己勤劳好学，不到半年的时间就到了运营经理岗位，掌握了电商运营整个流程。其间，有家公司抛来橄榄枝想高薪聘请任杰。是创业还是选择更为“保险”的就业呢？经过一番深思熟虑，他决定赌一把未来，给自己5年时间，他拿着向同学借来的两万元开启了电商创业之路。

在外打拼的任杰，时时刻刻都牵挂着自己的父母和亲人。看到自己小时候的许多玩伴，为了维持生活离开孩子父母出去打工，年过半百的父母不但要从事田间农活还要照顾幼小的孩子，他心里受到触动。他想在老家开公司，一方面可以利用老家丰富的劳动力资源优势，又可以让弟弟妹妹们时刻陪伴着老人和孩子，岂不是两全其美的事。

2014年7月，任杰成立了宁夏杞乐康食品开发有限公司，注册资金1000万元，公司位于宁夏回族自治区银川市贺兰县。同时创建了“杞乐康特产专营店”，枸杞本来就是家乡的特产，做土特产任杰占优势，于是他的电商生意从卖枸杞开始。任杰的首批客户也是通过活动积累的，他通过付邮费试用枸杞活动，积累了2000多个客户，这些客户也成了他的忠实“粉丝”。

最让任杰骄傲的就是创业初期，曾26分钟售出25吨滞销苹果。2015年1月份在看新闻时无意间看到报道，陕西省礼泉县大量苹果滞销，1公斤价格低至1元~1.34元，仍然无人问津，农民辛苦一年的苹果眼看就要全部烂掉。



任 杰

任杰立马带团队同事联系商家进行了实地考察，最后以每公斤3元的价格收购了苹果，随即便在京东平台开展秒杀活动，26分钟卖出去25吨苹果，一个月的时间，便帮助农民卖出去50多吨苹果，解除他们的“滞销之困”，任杰至今犹记那种喜悦，如惊涛骇浪般在心中翻滚。其实，任杰用电商帮助产品滞销的农民已多次。此前，他还帮助灵武枣农卖过灵武大枣，帮家乡的果农卖过苹果、水果玉米、西红柿、硒沙瓜等。

有志者，事竟成。为了实现自己的创业梦想，任杰一直坚持闯直到成功。他制定了一套“抓流量、打品牌、树形象、交朋友”的营销策略，多次通过电商帮助农民销售滞销产品。

创业初始，他也面临资金周转不灵、专业技术人员缺乏、物流渠道不够畅通、市场竞争激烈等困难。于是，在严格把控质量的同时，无论是产品图片修改还是产品网络上架他都亲力亲为。但好景不长，枸杞行业竞争越发激烈，电商迅速兴起，网店“处处开花”，恶意竞争，没有客源，生意惨淡，几乎将他逼到绝境。有时连续多日无人问津。为了多沟通一位顾客，多接一笔业务，多卖出去一斤枸杞，任杰丝毫不敢怠慢，经常24小时守在电脑前。任杰苦笑说：“自网店开业以来，就没有睡过一个囫圄觉，就跟对自己的孩子一样，精心地服务着。”尽管拼命干，结果那年还是颗粒无收，最终还是赔了50多万。

天无绝人之路，恰好这时有个关系要好的外地大学同学，想念宁夏的滩羊肉，托任杰邮寄两只全羊品尝。这让陷入困境的任杰再次抓住了行业商机。“让全国各地的人都能吃到正宗的宁夏滩羊肉。”出于对宁夏风土人情的喜爱，也出于对宁夏滩羊肉行业的看好，任杰走上了销售宁夏滩羊肉的道路，抱着试试的心态，在京东杞乐康店铺上架宁夏滩羊肉，半年时间收入80万元，这也极大鼓舞了他创业的信心，使任杰看到了一缕成功的曙光。

大草原美味潜藏商机

为何在贺兰山下，农民手中一把青草喂养出来的滩羊，其肉品能受到世界各地国家元首们的青睐呢？

任杰介绍：“几乎所有中国美食家都认为，羊肉中宁夏滩羊肉质地最佳，这其中的奥秘就是，滩羊独特的自然气候和天然草场植被培育造就了‘宁夏滩羊’这样一个优质的绵羊品种。味鲜肉嫩，不膻不腥，吃的是中草药，喝的是矿泉水，因此，才有了滩羊独特的风味。”

一方水土养一方羊。宁夏盐池，地处北纬37°，日照长，夏季炎热，冬季不太冷，昼夜温差大，有利于牧草营养物质 的积累。在干草原草场、荒漠草场、沙生植被草场、盐生植被草场4种草原牧场上，生长着甘草、苦豆子等175种优质牧草，这些草场，成为盐池滩羊的“家常便饭”。宁夏有一句话是这样说的：“宁夏滩羊吃的是中草药，喝的是矿泉水，挤的是太太口服液，拉的是六味地黄丸。”虽然说得有些夸张，却也是事实，这些生活在恶劣环境中的中草药有极强的生命力，含有多对人体有益的成分，而这些成分也慢慢转化到了羊肉中。宁夏滩羊没法喝到淡水，常年只靠盐碱水解渴，盐碱水苦涩口感



杞乐康公司外景

差，但却富含对人体有益的矿物质和微量元素。更神奇的是，由于长年喝盐碱水，羊肉的膻味也发生了化学变化，膻味逐渐被稀释，所以宁夏滩羊比其他羊类更好吃，更美味，也更鲜美，肉质更饱满，口感更好，最重要的一点是毫无膻味、营养丰富、肉质细嫩，脂肪分布均匀，口感爽滑不干不柴。

中国人讲究一分钱一分货。宁夏滩羊营养全面，绿色天然，是美食家们都认可的高品质羊肉，深受消费者的喜爱。当地盐碱化普遍，水中碳酸盐、硫酸盐、氯化物多、硫酸钙等矿物质含量丰富。在这样的自然环境下，造就了宁夏滩羊肉肉质鲜嫩、无膻味等特点。除了羊肉本身品质好以外，有两个客观因素决定了滩羊的价格要比别的羊价格贵：200天足龄饲养，一年一胎，就是一年只能生一胎，一胎只能生一个，再加上现在要保护草场，不能过度放牧，导致滩羊产量并不高。据相关数据统计，宁夏滩羊的年产量只有320万只，而除去基础母羊、小的羔羊，可以食用的滩羊只有八九十万只。

这是一只身份显赫的羊。宁夏滩羊，对于羊肉控们来说，那简直就是龙肝凤胆般的存在。《舌尖上的中国》第二季还专门说过：“黄河冲出贺兰山，塑造了宁夏平原，几乎所有中国的美食家都认为，这里的羊肉质地最佳。”《舌尖上的中国》第二季播出后，宁夏滩羊声名远播，常常成为国宴餐桌上的主打菜。因其特殊的生长环境，羊肉色泽鲜红，脂肪乳白，分布均匀，含脂率低。肌纤维清晰致密，有韧性和弹性，外表有风干膜，切面湿润不沾手。肉质细嫩，不膻不腥，是公认的优质羊肉。宁夏滩羊肉开始在国内走红，成为各大餐厅和星级酒店吸引各路吃货的法宝。

任杰说：“食物是人生存的基础，贯穿人的一生。不同的食物具有不同的属性，提供不同等级的能量，倾注不同的情绪，承载不同的文化。大江南北的华夏文化博大精深，舌尖上的味道其实就是人们的喜怒哀乐，呈现人们生活刚性的维度。”

随着社会的进步和生活水平的提高，人们对吃有了更高层次的要求，尤其是对肉类食品，不仅要吃得香，而且还要吃出营养，吃出健康。由此，任杰将正宗的宁夏滩羊肉推向了大众的视野。至此，公司发展成为集滩羊养殖、生产销售为一体的综合性公司。为了打造真正原产地原生态的绿色羊肉产品，“杞乐康”采用直接和农户合作的方式，统一按照标准化培育、标准化宰杀、标准化运输的要求，依托宁夏境内天然牧场，以放养为主，辅以绿色草植圈养的方式，从源头确保了羊肉产品的绿色、天然。在农户的选择上，“杞乐康”严格按照公司合作规范，把质量放在第一位，从农户养殖的规模、饲养方式、放养环境、当地土壤环境、草植物种类数量、水质等二十项指标来筛选，均采用放养为主、圈养为辅的培育方式。

宁夏杞乐康食品开发有限公司一直秉承高品质、高服务、高技术的健康绿色经营理念，一直以“打造中国牛羊肉放心品牌，引领健康饮食新理念”为使命，秉持企业价值观与服务经营理念，为客户提供一体化式的优质服务。借助电商行业的兴起，宁夏杞乐康食品有限公司在线上销售迅速打开了市

场。截至2020年，杞乐康宁夏滩羊肉品牌在京东、天猫、拼多多为代表的B2C模式平台已有10个店铺，“送货上门”的服务体系使得消费者更加方便、快捷地购买。如今，“杞乐康”宁夏滩羊肉仅在京东平台单店全年销售额就突破5000万元，店铺每天访客流量超万人，成交量过万单。

智慧电商：助力“杞乐康”成为西北牛羊肉“领军企业”

随着公司规模的不断扩大，如何更好地经营与管理摆在任杰的面前。结合自身情况，总结行业发展规律，任杰摸索出适合自己的管理模式：

狠抓管理，品质保障。公司目前拥有“杞乐康”“滩羊鲜生”“牧羊大叔”“伊聚德”“探鲜集市”“十万年”等品牌，覆盖农特产品、生鲜水果、牛羊肉、休闲食品、米面油、贺兰山东麓葡萄酒、十万年矿物质水等。货源采用直接和农户合作，从源头确保了肉质产品的绿色、天然。目前签约合作农户有200家，均采用放养为主、圈养为辅的培育方式。

任杰采取“两手抓”和“两确保”“一优服”管理模式，保障企业稳步发展。企业有人才就有未来。任杰一手抓人才，严格选拔各部门高管、技术人才，注册制专职化管理；一手抓设备，现代企业智能引领，技术装备先进体系以确保产品测试结果。“两确保”，首先引领主流创新服务，确保紧跟食品安全国家标准认证。确保健康绿色食品服务标准和客户需求，提供高标准 的线上线下特制服务；“一优服”，以客户至上的理念，在优化服务上采取一对一客服热线，以便捷、快速响应、就近服务为一体，为消费者 的健康生活提供优质的保障。

环保精装，产品冷鲜。生鲜在运输销售过程中操作不当，或受其他不可控因素的影响都将加速商品腐烂变质，由于生鲜保鲜期短，保鲜难度大等特征一直是行业亟待解决的问题。自一开始出售牛羊肉时，任杰就非常重视这一点。为了获取消费者良好的感官评判，使消费者心生好感并加速促进购买行为，生鲜包装对生鲜零售企业的利润提升和商品管理都提供了有效帮助。生鲜商品的包装材质选择方面应符合轻便坚固耐压、通风透气散

热、无毒无味、成本低、易处理的要求，杞乐康采用了多种包装材质，包括常见的真空、热缩、氮气保鲜，最终摸索出了一套适合自己的保鲜技术，采用了第一层保鲜膜防护，第二道工序真空，第三道工序热缩。二层防护加三道工序，既能确保肉制品的新鲜度，又能提升保鲜实效，而且外观工艺更加美观。在运输环节，杞乐康也采用了多层科学化防护措施，以确保产品在运输环节能安全无忧。首先第一道工序采用冰袋降温+隔热袋保温方式，确保肉产品能在一个相对低温恒温的环境中运输；第二道工序采用泡沫箱隔热防护措施，确保肉产品和外界环境空气不会过多接触；第三层也是最后一层防护，采用5层瓦楞纸彩箱防护，既安全又高档。总共三层防护措施，能有效保障肉制品在途中最长96小时的安全无忧。

智慧生鲜，追根溯源。近年来生鲜电商发展迅速，然而由于生鲜产品多SKU、难以标准化、流通损耗较大等特点，企业运营极易出现费力却还是效率低下的状态。为了提高仓储管理、订单管理，2020年度，杞乐康和上海聚水潭科技公司签订合作协议，引进聚水潭Saas协同平台中的ERP订单仓储管理一体化系统。此系统包含线上订单管理和线下仓库管理以及部分财务核算功能，线上erp系统直接对接京东、天猫等所有电商平台店铺，能够直接下载订单到erp中，然后进行订单审核、发货处理，方便快捷，更高效化，节省人力成本，提升效率；线下仓储管理系统能科学化分配仓库空间，对产品进行精细化分类存放、统一调配，出入库管理更能精细化管理原料、成品，整套系统能够做到产品可追溯，订单可追溯，物料可追溯。

智能分拣，仓储高效。随着市场生鲜需求逐渐增大，对生鲜企业效率化分拣的要求也越来越高。为了提高发货效率，2020年自建物流分拣中心，占地面积10,000平方米，并建立智能化分拣流水线体，从原来的日发货量1000单，提升到现在日发货量至少1万单，高峰期可达5万单，极大地提升发货效率。

科技创新，缩短距离。杞乐康自成立之初，就选择了电商平台作为其发展的主要渠道。电商的发展离不开物流，电商的兴起同样促进了物流的快速发

展。如今的物流，已经更加智能化、更加便捷化。当然杞乐康产品也因物流的助力，由于生鲜产品易腐易烂的特殊性，杞乐康在物流选择上，首先考虑的就是实效，要求全国一线城市必须48小时内到达，二三线城市72小时内到达，而满足此要求的唯有空运模式。因此杞乐康特选品牌优势物流公司，与顺丰、京东、德邦、邮政签订了战略合作协议，杞乐康生鲜肉类产品全部采用生鲜空运模式运输。2020年全年运输杞乐康产品累计50万单，基本都能确保准时到达，极大地提升了杞乐康产品的好评率。

多年来，“杞乐康”网上销售业绩节节攀登，从最初的月销售额几千元到现在的月销售额上千万元，公司厂面积也扩大几十倍，带动就业200多人，2020年产值突破两亿多元，成为西北牛羊肉领军企业。

知恩图报，感恩社会。农村的生活成就了今天的任杰，同时造就了他感恩的心。如今的小有成就让他更加懂得感恩，懂得回馈社会，从捐赠小学生物资，到感恩社会，共同抗疫捐赠物资，任杰始终用自己的行动来回馈社会。

展望未来：打造“中国绿色高端羊肉第一品牌”

任杰一直以“打造中国牛羊肉放心品牌，引领健康饮食新理念”为使命，凭借杞乐康羊肉的优良品质，任杰在市场竞争中站稳了脚跟。随后，2018年创办的“滩羊鲜生”以新生代清真绿色高端羊肉品牌，秉承高品质，高服务，高技术的健康绿色经营理念，打造真正原产地原生态的绿色羊肉产品。

目前，宁夏滩羊肉已畅销全国28个省50多个大中城市高端市场，“宁夏滩羊”地理证明商标授权企业44家，在全国开设销售点217家，进入大型连锁超市120家，餐饮企业176家。

可靠的产品质量，值得信赖的售后服务，亲民合理的价格，潜移默化赢得了越来越多人的心，任杰的客源队伍日益庞大，网店销售量一路飙升。

如今，任杰的创业业绩早已今非昔比。各大网店成交额从原来每日几千元，递增到每日数十万元，网店从初期单一种类，扩展为宁夏滩羊肉、泾源黄牛两大主营产品和其它副产品，办公场地由创业初的30平方米扩大到2000多平方米，自建独立办公楼，面积翻了几十倍，厂房面积扩大到20,000多平米。

十年的创业经历，成了任杰人生一笔宝贵的财富。为了好好地打造自己的品牌，他专门建立了280亩桃花岛农家庄园，打造公司的网红直播基地。同时，打造以烤全羊、汗蒸全羊、馕坑烤肉、架子肉、烤羊肉串等休闲娱乐为一体的网红打卡基地。

“延伸产业链，降低成本，将自己的公司发展成集团公司，在5年后计划上市。”任杰雄心勃勃地憧憬。任杰始终坚信星星之火可以燎原，只要敢想敢干，就没有干不成的事情，他想努力把企业做大做强，为更多的父老乡亲创造更多的就业机会，感染更多的有梦想的青年返乡创业，带领乡亲们一起奔小康。如今，“杞乐康”宁夏滩羊已不仅单单是羊肉，而是一个品牌，杞乐康也必将跨越国界，走向世界。

（本文配图由宁夏杞乐康食品开发有限公司提供）



为贫困山区学校捐赠生活用品