

## ■创业话题

# “遛鸡哥”走红 刘永好收其为徒

近日,曾经被成都网友津津乐道的成都“遛鸡哥”朱福顺再次走红网络,不过这一次,让他成为关注焦点的是新希望集团董事长刘永好。

“确有其事,网友所发的拜师照属实。”记者从新希望集团证实:日前,集团董事长刘永好正式在川内收下他的首个创业徒弟,出身贫寒、自主创业的龙泉养鸡场主朱福顺。今后,新希望将利用自身资源和营销渠道等帮助这名普通大学生创业者。

行“三叩首”  
**“遛鸡哥”拜师刘永好**

“‘遛鸡哥’拜名师了!”日前,成都网友邱伟在微博上爆料:亲眼见证刘永好收成都草根创业明星“遛鸡哥”朱福顺为徒……从微博中显示的一张照片来看:一身穿黑西服的年轻男子正跪在另一中年男子面前,并手捧一杯清茶献上;另一张照片上,两人正一同站在一处养鸡场内。

“照片上的人的确是前段时间网络里那个成都‘遛鸡哥’,原名朱福顺,他也是成都龙泉驿区青年创业园内的创业者。当时鸡场没有地方,就在洛带进行简单仪式,刘永好手中端的是他的敬师茶。”微博发帖人、成都团市委副书记邱伟向记者证实,在成都创业青年联谊会上,刘永好在与年轻人分享自己的创业经历时,也经过传统的拜师仪式收下了“创业徒弟”——31岁的成都龙泉某野鸡养殖场老板朱福顺。

记者联系上了“遛鸡哥”朱福顺,

“的确很意外,这是做梦也没想到的事情,和散步遛鸡被网友拍下来肯定不同。”回忆起当时的拜师经过,正开车到川陕路附近送货的“遛鸡哥”有些激动。“当时刘总在跟大家说他的过去,提到他接受请求收下第一个徒弟时颇为隆重,包括柳传志、冯仑等中国最优秀的企业家都在场做了见证。”朱福顺还称“激动”之余更多是“感动”,“刘总主动说,没有名人的今天,在场的10多个成都创业青年帮我们见证,我愿意收下我这个徒弟。”

并非炒作  
**创业经历感动刘永好**

“此前董事长并不认识朱福顺,是从中国青年创业国际计划得知了他的故事。面对波折命运却不低头,独自承担家庭重担,每天下午4点工作到晚上10点,自己动手建场地、搭鸡舍、选鸡苗、做防疫……”说到刘永好收徒一事时,新希望的一名工作人员告诉记者,拜师事件并不是炒作。

“从关注他,再到和他交流,董事长对他的创业经历尤为感动,尤其是性格朴实实在的朱福顺,谈到自己对创业的想法和未来规划时,一点都不浮夸。”据刘永好的一位下属透露,朱福顺的人生、创业经历,让刘永好看到了自己早年创业时的经历。“是朱福顺身上的坚持、愿意吃苦的精神深深打动了,我看到他,就像看到三十年前的自己一样”,这是董事长的原话。”上述人士介绍。3月初,刘永好到北京在央视录制一期财经节目时,对朱福顺做出如下评

价:“我很荣幸担任他的辅导老师。”

扶持徒弟  
**为四川农业“输血”**

“肯定不是轻易收徒弟,除了之前在云南收下的‘刘老三’之外,董事长还没有收过其他徒弟。”新希望方面介绍,朱福顺虽是刘永好收下的第二个弟子,但也是其在川内收下的首个创业徒弟。此外,今年年初,刘永好曾宣布和“刘老三”合资组建投资公司,并进军旅游产业,共同经营打造映秀新镇,那刘永好将如何照顾弟子朱福顺呢?

新希望一位工作人员强调:“这并不是单纯的资助,算是一种输血式的‘帮扶’吧,让四川的中小型农业企业与新希望一同成长。”据透露,收徒之后,刘永好不会让朱福顺单打独斗,将利用集团自身资源和优势帮助朱福顺的销售网络以及把控食品安全等。

“我们打造的猪肉、禽类以及乳业三条产业链,都可以看看有没有嫁接合作的,比如利用我们的川乳,看看快销



品和奶制品有没有合作的机会,扩展销售渠道是第一步。”刘永好在亲自对朱福顺的养殖场进行考察后,已派出新希望主管销售的副总带队集团农牧事业部和其联系策划,预计营销方面将有大动作。  
(摘自《华西都市报》)

### 相关链接

## “遛鸡哥”是谁?

“遛鸡哥”原名朱福顺,1979年出生,毕业于成都航空职业技术学院,现在是成都龙泉一家野鸡养殖场的老板。

据“遛鸡哥”朱福顺讲述,2006年,他放弃了沿海一家物流公司年薪10万的高薪工作,毅然决然回到了家乡成都龙泉自己创业。“那时候家乡变化很大,发展空间很充裕,城里人的变化,人们

对生态的绿色食品要求又越来越高,于是我决定自己创业,做生态养殖。”

在北京农科院参加了半年的专业培训后,他回到家乡成都龙泉,并且引进了800只野鸡开始进行养殖。

经过三年的奋斗,现在养殖场中的野鸡数量已经突破10万只。据了解,他养殖的野鸡经过深加工,不仅已经走进了西博会,还在2011年1月走入了成都市某大型连锁超市。

## ■成功案例

# 小竹叶蕴藏大商机

竹子全身是宝,看似毫无价值的竹叶,其实有多种用途,如做食品包装材料、提取竹叶黄酮、开发竹饮料等。

竹业是白沙的一项主导产业,若忽视了竹叶的价值,那么一亩竹林则少收入500元,全县8.4万亩每年就少收入4000多万元。“原来竹叶也可以卖钱,今年我一定要加强管理、勤于采摘,让我的10亩竹林赚更多的钱。”在白沙黎族自治县牙叉镇林业芳香苗圃上完技术培训课,竹农王贵吉对种竹致富更有信心了。

### 满枝竹叶被忽视

王贵吉是白沙牙叉镇种竹专业户,他告诉记者,自己种竹4年了,以前只卖竹笋和竹材,经过培训他才知道竹叶也可以卖出大价钱。

白沙柏竹实业有限公司总经理吴清奇说,竹子全身是宝,看似毫无价值的竹叶,其实有多种用途,如做食品包装材料、提取竹叶黄酮、开发竹饮料等。

“单单用竹叶做食品包装材料,一亩地竹林采集的竹叶可以卖500元。”吴清奇告诉记者,去年曾有5家外地企业有意到白沙来收购竹叶,但由于收购量少而不得不放弃。

记者了解到,竹叶收购量少主要有两方面原因,一方面是很多竹农不知道竹叶可以卖钱,另一方面也有很多竹农嫌麻烦,放弃了满枝的竹叶。

到手的利润缘何要放弃?带着疑问记者到元门乡南训村一探究竟。南训村竹农王任东解释,由于经销商收购竹叶是做食品包装材料的,因此对竹叶的规格有一定的要求,比如在尺寸上要求18厘米宽、35厘米长以上,采摘挑选完后还要晾晒,对于竹农来说费时费力。

元门乡乡长符树康告诉记者,虽然说竹叶卖采比起竹笋采摘要麻烦,但放弃到手的财富很可惜。符树康给记者算了笔账,一斤竹叶收购价格为2元,一个工一天可采摘加工竹叶50斤以上,一天可收入100元。

### 政企联动改观念

符树康说,竹子这棵“摇钱树”没有利用好,主要是竹农的观念问题。虽然白沙农民世代代种竹,但他们大多采用粗放型种植,一个人管一大片地,挖笋和砍竹就够忙活了,顾不上其他的。

吴清奇介绍,现在白沙很多竹农重种植轻管养,没有注重亩产效益,种植收入远远达不到预期。

记者了解到,按照预期平均每亩地

种竹收入可达到6000元,但现在很多竹农放弃了竹材、竹叶收入,每亩只能收入4000元左右。

吴清奇说,如果实行精细化种植,提高亩产效益,白沙的多余劳动力就不用外出打工,在家门口竹林打工就有不菲收入。

竹业是白沙的一项主导产业,白沙黎族自治县有关部门也注意到以上问题。记者了解到,白沙林业局也定期组织竹农进行培训,传达最新行业信息,提高竹林管养水平。

白沙的竹业企业也积极行动,其中海南百富源公司定期开展培训课,利用提供种苗、收购竹笋的机会,派技术员实地讲解。

记者在元门乡采访时,恰巧碰到元门乡政府工作人员到竹林给竹农传达竹叶收购信息。记者在现场看到,由于海南雨水充足,竹子枝叶茂盛,采摘符合食品包装规格的竹叶并不难。

### 竹业综合效益待挖掘

“一亩少收入500元,全县8.4万亩每年就少收入4000多万元,这对白沙的竹产业来说是个巨大的损失。”吴清奇希望,通过政府和企业的引导,能进一步提高竹产业综合效益。

记者了解到,竹产业是我国的新兴产业,2009年我国竹产业总产值710亿元,竹产品出口额达15亿美元,并且随着竹加工技术日趋成熟,竹制品的应用会越来越广泛。

在这种大背景下,白沙黎族自治县竹产业前景光明,但由于缺乏深加工、种植规模扩大慢、亩产效益低等原因,目前白沙还难以做到胸有成“竹”。

业内人士告诉记者,白沙黎族自治县竹产业由于亩产效益低,形成了一个产业“怪圈”。亩产效益低难以提高农民种植竹子的积极性;农民积极性不高,种植面积扩大速度慢,难以形成产业规模;没有规模,企业又不敢投入深加工生产线;没有深加工亩产效益必然低。

业内人士分析,白沙竹产业要进一步发展,必须提高原竹利用率,生产高附加值产品。

而在深加工企业少、产品单一的情况下,引导竹农产业、立竿见影增加竹农收入不失为走出“怪圈”的一个好办法。

记者截稿前获悉,白沙黎族自治县县委、县政府也注意到这一问题,目前正在积极招商引资,在邦溪工业园建设农林产品研发生产交易基地,配备深加工生产线。希望白沙在竹业综合效益挖掘上探出一条新路。  
(摘自《海南日报》)

## ■创业者说

# 周鸿祎:学习乔布斯的微创新

我读过能找到的几乎所有乔布斯传记,比我更熟悉苹果历史的中国人恐怕也不多。最开始我觉得他是个桀骜不驯、富有创造力的创业者,后来佩服他能东山再起。乔布斯从1975年出道到今天,干了35年,但最近这三年仿佛是把35年的功力一掌击出——他用一款iPhone甩掉了诺基亚,再回过身来用iPad对微软和英特尔发起猛烈冲击,之前用iPod超越了索尼。

如果孤立地看这几个产品,或许你会觉得也没什么,但乔布斯就好像真的进入了“飞花摘叶,即可伤人”的境界。现在我觉得乔布斯很伟大,跟他的这些创新相比,我们做事的格调都还不够理想。

学乔布斯比较容易陷入两个误区。第一是把乔布斯神化。其实,乔布斯也是一个有七情六欲、缺点很明显的人,比如他对员工比较粗暴。乔布斯就是个有血有肉的人,不是一个神,在这个前提下才能去研究乔布斯。第二,只顾作事后分析,而不见完整的过程。不看来龙去脉,只是孤立地看待成功的结果,会让你得出很多奇怪的结论。现在有一些公司认为苹果不过如此,不去研究它的DNA,只抄它的产品,这肯定是错的。

此书将乔布斯不为人知的非凡之处呈现给大家,角度新颖,归纳精简,而且普通人是可以学习乔布斯的,他们用乔布斯的创新方法改变了商业图景、改变了社区面貌、改变了人生轨迹。

但我还是想提一句,学习创新必须始终保持清醒的头脑。除了读书之外,还得多看、多学。而且,学习乔布斯的目的是得明确:不是要成为第二个乔布斯,而是要学习他的思维模式。

举例来说,我是学计算机出身的,工作可以说是互联网产品做产品的时候是怎么想的。我猜他做iPod的时候也没想到日后的iPhone和iPad,第1版iPod出来时,比尔·盖茨肯定在偷笑,说这兄弟昏了头了,做了一个在中国珠海已经烂大街,随便几十块钱可以买一个的MP3播放器。

但乔布斯的可贵之处在于非常尊重用户的需求,而且容易受到外界启发,比如当时已经有了Napster这样的音乐分享模式,年轻人非常欢迎这种产品。大公司懒得想出更好的方法满足互联网时代年轻人对音乐的需求,那些做MP3播放器的小公司可能感觉到了这个需求,但又没有能力把事情做好。正是这样一个中间地带,给了乔布斯一个机会。

乔布斯基于iPod做了很多探索。你看,他先把iPod从黑白屏幕变成很小的彩色屏幕,一开始只能看照片,然后这个屏幕再

扩大,能看视频。这个时候再加一个通话模块是不难想到的。等有了iPhone,把屏幕再放大变成iPad,也是顺理成章的——乔布斯的战略都不是大跨步的战略,而是一步一步地,每一步都是在不断地捕捉当前的用户需求和市场状况,然后再往前走一步。

iPod卖了一亿部之后再做什么,你没有感觉水到渠成吗?可如果,没有这些每一步的积累,没有用户的基础,如果第一步出来就是iPad,会怎么样?

这就是微创新,是苹果公司首席执行官乔布斯发明的,他说过,“微小的进步可以改变世界”。

关于乔布斯创新的七大法则,都很实用。乔布斯的故事,不断挑战读者的思维,引领你在以下方面思索自己的人生:职业生涯、愿景、思想、消费者、设计、体验、故事。

这就跟练武功一样,师傅只是教你口诀,练得成练不成,还得靠自己的实践,在做的过程中去悟。创新也不是大家想的那种,一个人特别牛,构思出一切。我认为,创新就是一种思维方式,是在实践过程中感悟出来的,是与其他人交流出来的。创新应该像我们玩游戏似的,走到某一步的时候突然出现一些新的线索。

经验的积累非常重要。我举个例子,今天很多人说Foursquare,都在琢磨如何效仿。但是,你知道它的诞生经历吗?他的创始人很早以前就在做城市信息搜索,不太成功,后来又做基于定位的酒吧交友,也不太成功。到最后,他把城市信息搜索加上定位交友,加上一些游戏娱乐,变成了Foursquare。这就像做火药,你把硫磺加木炭不行,把木炭加硝酸也不行,但把这三样东西按一定比例掺在一起,就变成一个大炸弹了。变成炸弹之后,大家就会说,只要你同时研究硫磺、硝酸和木炭,你就能做炸弹了,但这是不行的,没有东西是这么研究出来的。

总的来说,人在年轻的时候做事不能太功利,你如果踏踏实实把每一件事做好,即使当时没收获,它也在你的DNA里埋下了成功的种子,未来很多东西会被串在一起,发挥作用。  
(摘自《经济参考报》)



## ■创业沙龙

# “创新中国2011”开赛 指引2011创业机会

3月16日至17日,由创业邦传媒主办的大型创新创业展示活动“创新中国2011”第一场分赛在北京文津国际酒店举行。“创新中国”活动旨在与创业邦共同打造中国创新者的年度竞技舞台,挖掘中国科技企业创新与成长的明日之星。本年度“创新中国”北京赛区的活动分为论坛、创业训练营—融资培训以及项目展示三个部分。

“创新中国2011”北京赛区主办方请来了著名天使投资人、新东方集团董事长徐小平,联想投资董事总经理王能光,高通公司副总裁兼投资部总经理沈劲,微软大中华区开发工具及平台事业部总经理暨首席

云计算战略官谢恩伟等嘉宾做客论坛,为与会人士就2011年创业机会、趋势以及相关行业的发展前景作精彩的主题演讲。同时,赛会还开设了“社交平台与无线互联网的2011”和“白热化的电子商务走向何处”为主题的两场专场讨论。包括mFund移动互联网投资基金副总裁胡泽民,创新工场联合创始人汪华、腾讯投资与并购副总裁裁志坚、凯鹏华盈合伙人周炜、DCM董事合伙人林欣禾、北极光创投董事总经理姜皓天、金沙江创投董事总经理潘晓峰等参与了讨论。此外,“创新中国2011”北京赛区还举办了创业训练营,由知名投资机构和咨询培训机构代表对与会人员进行融资培训。

在随后的“创新中国2011”项目展示环节中,众多创新创业企业携各

自优势产品及成果,在投资人和媒体面前展示中国的技术、产品与商业模式创新成果,这将成为中国中小企业创新的风向标。联想投资与联想之星天使投资,为两家成长之星和创新之星获奖者各提供10万元人民币奖金。值得注意的是,今年创业邦首次与微软合作,开辟软件专场,吸引更多的从事软件开发和互联网服务的创业企业加入大赛;并将继续开设无线领域专场,设“高通—红杉资本无线创业大奖”,奖金25万美元,这将推动中国创新企业在无线互联网方面取得进步。

创新中国活动由创业邦传媒(CYzone.cn)于2006年成功引入中国,至今已连续成功举办五届,每年有10多个城市近万家创新型创业企业报名参加,200家登台展示,80多家专业投资机构评委现场评分,已成为中国创业和投资领域一年一度的盛会。5年来,它已成为创新企业与风险投资机构的有效沟通平台,已有近40家企业完成了总金额近7000万美元的融资。创新中国致力于挖掘更多的优质创新项目,总决赛除了评出初期获奖企业“创新之星”、成长期获奖企业“成长之星”各5名外,还设置了专项奖授予各细分行业中的佼佼者。“创新中国2011”历时5个月,辗转10多个中国城市,覆盖中国最主流的热点创业区域及项目,总决赛将于8月25至26日在杭州举办。  
(摘自《创业邦》)