

高峰：新农人，新思路 | 华园创业达人

（原创）2016-05-28 彭舒韵、潘昊颐 华南理工大学校友会

编者按

这是一个属于青年的时代。“大众创业、万众创新”已成中国经济“双引擎”。创新创业，核心在于激发青年之创造力，让青春绽放光芒。

华南理工大学作为一所声誉卓著的理工强校，有着“企业家摇篮”的称号，“敢创新、会创造、能创业”，已成为这个学校的精神密码。

那么，在我们身边，这些一个个有野心却不张扬，不声不响却冷不丁爆发小宇宙的华工青年创业者们，他们究竟在书写什么故事？

华南理工大学校友会携手新闻与传播学院、创业教育学院走访了系列80、90后的华工创业校友，为分享共勉，自2016年3月起，我们将陆续推出“新生代”创业故事，一起见证这群理性、坚韧的华工青年的创业传奇。



大学生创业从农，早已不是新鲜事
“新农人”如何掌舵农业
却是大众谜团

世界那么大，跟着小编去看看



高峰

华南理工大学07级电子商务专业校友

2015年5月
创立了广州植得信息科技有限公司
公司虽「年纪轻轻」
旗下的“助农优品”
坐拥“中国最大农产品社群电商平台”称号



2007年，一位怀抱着梦想的山东农村小伙子历经三次高考，终于背着行囊来到华南理工大学就读电子商务专业，“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”，从大一试水淘宝电商到毕业后打造“植得”生态圈，从二三人小团队到15人科技公司，从边学习边打工的普通大学生到手握百万天使投资的创业公司老总，高峰一次又一次创造着属于自己的传奇故事。

“助农优品”是一个怎样的平台？



「有温度、有情怀的原产地 高品质农产品平台」



以健康理念、高品质产品、人文关怀服务国内都市人群



不种菜，不生产，精选地方特色农产品，是大自然的搬运工



产地直供、即摘即食、预售+社区、限时限量



追寻自然，分享美味，倡导健康，品味生活



愿景是让中国人民吃上健康安全食品



招募组建了“助农联盟”

“助农联盟”是干什么的？



「助力新农人，再造新故乡」

一人：

助农优品建立专业的可溯源的农人档案；每一件农产品都直接来自于一个或一群有名有姓、真实可靠的农人。

一事：

助农优品生动详实地记录产品、农人故事，讲述一个个关于天地与农人共同造化的故事。

一物：

坚持农人直接做供应商，拒绝所有中间环节，以此控制农产品的品质和安全，并帮助

农人获得更多的利益回报。



“高峰”缘定农业，因何而起？



「创业不易，且行且思」

大一时，高峰受师兄指点，萌生了做兼职的念头，于是加入了一个中大师兄成立的校园传媒公司，从发传单贴海报做起，勤勤恳恳的工作态度使他半年内迅速实现从兼职生到校园主管再到大学城主管的角色转换。

在这一年，他还成立了自己的淘宝店，将课堂理论与实践相结合，线上服装售卖较为

可观的交易额使年轻的他初尝创业甜头。暑假期间，高峰通过拜访济南一个靠网络卖山寨手机发家的朋友，他瞄准了新的市场，也因此掘到了人生的第一桶金。



◆高峰（图右第一位）的一群好朋友

被点燃的创业激情在朋友的鼓动下，高峰先后尝试了家居用品线上售卖，创立了在线公寓式酒店租赁平台“随家”，凭借“小天使”投资的30万成立“北大飞讯”即华南首家3G软件培训中心。

“大学时创业不够专注，遇到问题就换，没有压力感”，高峰在回忆起这些半途弃掉的案例时说到，“学生创业局限于学校，视野没有完全放开，要学会给自己做规划，享受这个磕磕绊绊的过程，每克服一个困难，心智上就更加成熟”。

2011年，高峰回到了自己擅长的电商运营领域，打造了双十一爆款加绒加厚牛仔裤，一天卖出两万条，却因工厂供应链跟不上，顾客投诉，商家信誉形象受挫，后又开始卖牛仔衬衫、化妆品等。

“山穷水复疑无路，柳暗花明又一村”，高峰终于在不断的跌倒和爬起中找准了农产品这个平台。



“助农优品”、“助农联盟”创建初衷？



「产品品牌化，品牌故事化， 故事人物化，这是一个有情怀的商人」

高峰谈到“借助线上平台，助力新老农人，致力于‘从田间到餐桌’，提供安全、高品质的品牌农产品”，这就是助农优品的意义所在。

2015年，福建的荔枝 、陕西的油桃 、山东的苹果 、新疆的红枣 
，2016年，湛江徐闻的菠萝 ，农产品滞销的情况年年都有，农民陷入“丰收越多，损失越大”的尴尬境地。



◆遍地滞销的菠萝

都市人推崇“有机、绿色、健康”的食品理念，农民辛苦种植的高品质瓜果蔬菜却销售无门，高峰心系新老农人处境，发起了“助农联盟”这一组织。平台产业链由有农业生产基地的农人、渠道商、销售商、运营商、终端客户群组成。



◆高峰到实地与果农交流洽谈合作



目前平台运营情况如何？



「平台已拿到百万天使融资， 进入高速发展阶段」

独特的商业模式，这是一个具备互联网思维的生态企业。企业倡导“共享、共融、共创、共赢”的八字方针，以社群为突破口，打造“C2F预售+众包众筹模式+社区O2O”的平台模式。

“今年想在全国招募**100个**城镇合伙人，利用众筹模式打造平台，做品牌运营指导，挖掘新农人故事。不止卖产品，以新农人为主线，每个新农人都有故事。”互联网时代，万物皆媒，个人崛起，辛苦劳作的老农人，返璞归真、个性独立的新农人，皆传递着勤劳勇敢、积极向上的社会正能量，而这正是我们现代社会所提倡的。

“我们所做的就是将优质原生态的产品进行包装，再品牌化输出，组织‘助农小天使’进行线上线下的销售。”一手抓好产品输出源头的质量，一手抓好核心用户群，以企业为龙头，以科研院校院所为技术支撑，充分利用现有优质农业产业资源，借力现代科技、金融、互联网、政府机构、众创空间等平台，共同打造具有特色的农产品

创业基地。



未来有什么规划？



「公司争取五年内上市」

助农优品平台正面向全国招募助农小天使，通过自身线上社群、关系网络来分享新农人的产品、故事、经营理念，让更多的身边小伙伴参与到助力新农人的环节中来。

高峰谈到：“不管你是老农人、新农人、渠道商、销售商，还是对生活质量有追求的吃货，都希望加入到我们‘助农联盟’这个大家庭，公司争取五年内上市。”



文/彭舒韵、潘昊颐

整理编辑/校友会秘书处

采访/校友会、新闻与传播学院、创业教育学院



长按指纹自动识别关注