

创富

凝聚商业智慧
成就财富未来



金财担保 银企金桥
中国洛阳首届创富巡礼

OP

“捣鸡毛” 让他年收入上百万元



□据 央视网

32岁时,他还是大家眼中最没出息的一个人。但10年时间,他却做成了惠州市养鸡龙头老大,年销售额超过3000万元。

1 一个姑娘 让他开始创富人生

黄运斌在家排行老三,父亲从前一直在养鸡,他从小对养鸡就看不上眼,中专毕业后,宁可在村里闲晃悠,也不去鸡场帮忙。直到2000年,32岁的他还没有固定的工作,也没有女朋友,是大家眼中最没出息的一个人。

2000年的一个下午,黄运斌去朋友的超市闲逛,对一个推销商品的姑娘一见钟情。

这个姑娘叫叶伟兰,是深圳市的一名幼儿教师,当时是趁暑假到超市帮忙。

黄运斌先给叶伟兰发了一条信息:“我们能不能交朋友?”叶伟兰当时对黄运斌没什么好感,连续拒绝他十几次,但黄运斌就是不放弃。

渐渐地,黄运斌的执着打动了叶伟兰,尤其是她了解到黄运斌看上去游手好闲,其实一直有强烈的创业理想,只是始终没有找到一个好的项目。

2001年12月,两个人结了婚。2002年1月,因为市场不好,家里决定把鸡场转让出去。

叶伟兰却竭力劝黄运斌把鸡场接手下来。

原来,她在深圳时发现七彩山鸡卖价很高。于是,当年他们就在自家鸡场里养了3000多只七彩山鸡。

2002年7月,这批七彩山鸡出栏了,第一笔生意就卖了1000只,一次就拿到5万元现金。



2 一次逛街 让他发现鸡毛很值钱

2005年年底,黄运斌开始向当地的养殖户推销自己的鸡苗。

可是到2006年,他就不卖鸡苗了,他告诉养殖户,以后鸡苗可以免费赠送,养大了还可以帮他们卖鸡,但只有一个条件,他们要拿鸡毛来和他交换。

“鸡毛根本不是什么值钱的东西。”养殖户觉得像白捡鸡苗一样。

那黄运斌为什么那样做呢?原来,黄运斌和叶伟兰在深圳逛街时,发现商场里不少衣服上有羽毛的配饰,“价格表上写着5000元”。

黄运斌从衣服上翻出服装厂家,又从服装厂打听到了羽毛加工厂。

在一家羽毛加工厂里,黄运斌大

开眼界,而加工厂老板随口说出的价格更让他大吃一惊:“1公斤,2000多元。”

黄运斌养了几年鸡,鸡毛一直是负担,别说鸡身上长的,就连落在地上的处理起来也费时费力,鸡毛能卖到这么高的价,这简直就像白捡钱一样。

当黄运斌和叶伟兰兴冲冲拉着收集起来的几大包鸡毛送到加工厂时,却碰了一鼻子灰。

羽毛加工厂老板说,加工厂要的羽毛必须是分好类的,每一根都不能断,不能有缺口。

3 一地鸡毛 让他“石头变黄金”

七彩山鸡最值钱的就是背上和尾巴的毛,但是公鸡因为争夺配偶经常打架,这些鸡毛就容易在打架时被啄掉。那么怎样让它们不打架呢?黄运斌把原本混养在一起的公鸡和母鸡分开养在不同的鸡棚里,它们只能隔着铁丝网谈恋爱。

既要把公鸡跟母鸡分开,又不能让它们隔得太远,黄运斌发现公鸡为了示爱求偶羽毛长得越发漂亮。等山鸡长到成熟时,黄运斌就会把它们身上最漂亮的羽毛拔下来。

2007年初,黄运斌带着

几大包羽毛再次去了深圳的那家加工厂,150多公斤羽毛卖了6万多元。

当时,黄运斌已经有上万只鸡,但是羽毛产量还是太低。黄运斌决定用鸡苗换周边养殖户的鸡毛:“一个鸡苗我给养殖户是5元钱的成本,但是我从养殖户那里回收再卖给厂家,这中间有10元钱的差价。”

因为量大,黄运斌成了那家加工厂的固定供货商。到2009年,黄运斌每年光羽毛就能收入上百万元。原来看不起黄运斌的人都开始佩服黄运斌能将“石头变黄金”。

4 一个盒子 让山鸡蛋增值10多倍

黄运斌打开羽毛市场以后,又因为一个发现,让他的山鸡蛋增值了10多倍。2010年以前,他的山鸡蛋售价和普通的鸡蛋差不多,1公斤只能卖到10元钱。

广东不论是摆满月酒还是过生日,都要上一盘煮鸡蛋。黄运斌发现,桌子上的鸡蛋几乎没有人吃。

山鸡蛋个头小,对于酒店来说,山鸡蛋更新鲜,也能卖个好价钱。黄运斌就向酒店经理提出以60元1

公斤做山鸡蛋生意,结果一拍即合。

后来,黄运斌根据人们的日常习惯,将山鸡蛋做成了家庭装的鸡蛋礼盒,并打进了超市,一盒能装36颗山鸡蛋,不到1公斤的分量,能卖到128元。

因为善于发现,黄运斌在卖商品鸡的同时,把山鸡毛变成钱,又让山鸡蛋增值10多倍。2011年公司销售额突破3000万元,被评为市级龙头企业。



(本版图片均为资料图片)