

主编  www.191.cn 农资人



Ten Years
of Agricultural
Dream

2006-2016
农资梦



苏州大学出版社
Soochow University Press

十年农资梦

主编 191 农资人

苏州大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

十年农资梦 / 191 农资人主编. — 苏州: 苏州大学出版社, 2017. 3

ISBN 978 - 7 - 5672 - 2074 - 4

I. ①十… II. ①1… III. ①农业生产资料-农业经营学-中国 IV. ①F724. 74

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2017)第 059189 号

书 名: 十年农资梦
作 者: 191 农资人

责任编辑: 李 敏 苏 秦
装帧设计: 吴 钰

出版发行: 苏州大学出版社(Soochow University Press)

社 址: 苏州市十梓街 1 号 邮编: 215006

印 装: 苏州恒久印务有限公司

网 址: www.sudapress.com

邮购热线: 0512-67480030

销售热线: 0512-65225020

开 本: 700mm × 1000mm 1/16 印张: 19.25 字数: 356 千

版 次: 2017 年 3 月第 1 版

印 次: 2017 年 3 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5672-2074-4

定 价: 58.00 元

凡购本社图书发现印装错误, 请与本社联系调换。服务热线: 0512-65225020

编委会名单

总顾问	李忠楼		
顾问	马富强	金友前	
主编	191 农资人		
编委	(按姓名首字母排序)		
	陈建彬	陈仁海	褚倩怡
	高寒	高思玉	裴乐乐
	王丹平	王月	薛鹤
	夏鹏震	张新新	

最初的梦想,终会到达

(代序)

当我提笔写下这个书名的时候,正值 191 农资人论坛成立十周年,但我并不打算把它做成一个网站的狂欢。191 农资人是属于所有农资人的,它是一个群体和一个时代的集体回忆,寄存着我们的过往和梦想。

2006 年 6 月,191 农资人论坛正式上线,本着“平等、自由、共享、互助”的互联网精神,191 为中国农资人搭建了一个学习、交流的平台,通过每一位农资人的相互分享和相互帮助,让大家的工作更顺利,生活更美好。十年来,在中国农资人的共同参与和关爱下,191 终于成为行业公认的“农资人网上之家”。

时光荏苒,191 转眼走过十载。在这十年当中,互联网对中国农业的影响是巨大的,作为与农业息息相关、共生共存的农资行业,互联网也渗入其发展的各个环节和分支,并深深地影响着这个行业的企业和个人。191 农资人论坛,以及十年来一直爱它、捧它、念叨它的农资人,既是农资互联时代的见证者、参与者、开拓者,也是时代的幸运儿。

都说铁打的论坛,流水的会员。191 每天会有很多新人进入,也有很多老人离开,这很正常,所谓“流水不腐,户枢不蠹”。看到一代又一代的农资人从 191 成长起来,又走出去,在各自的领域里做出卓越的贡献,这是最令人骄傲的事情。我每天浏览论坛,会不时发现有新人发帖求助,或问产品怎么选,或问推广怎么做,或问农资路如何坚持走下去……他们迷惘,在进与退中彷徨,在去与留间犹豫,但是农资有捷径吗?或许看看那些成功人士的经历就知道了——没有!他们都是一步一个脚印慢慢走出来的。马云说过,今天很残酷,明天更残酷,后天会很美好,但绝大多数人都死在明天晚上,却见不到后天的太阳。所以,我们干什么都要坚持。如果农资老兵能给新人一点良策,也许就是告诉他们哪些弯路没必要走!

《十年农资梦》收录了部分农资人的个人成长经历,他们有的是厂家





业务员,有的是技术推广员,有的是经销商、零售商和种植户……把他们其中任何一个拿出来,放到千千万万的农资人中,绝不会有有什么特别的地方,而正是这些平淡得不能再平淡的故事才能真正反映出农资人生活的真实面目,也正是这些平凡得不能再平凡的农资人撑起了中国农资发展的这十年。比如我的好朋友仪海亮,他的《中国植保病虫害图谱大全暨防治宝典》和《作物营养缺素诊断与科学施肥》,在业内也算是小有名气了,但在他的故事里,你把名字换成张三李四,根本看不出哪里不妥。我和仪总说,是不是要跌宕起伏一些才更吸引人?仪总说,农资人的生活哪有那么多轰轰烈烈的事情,只要认真和坚持,你想要的,岁月都会给你。

在跳出个人的格局,我们试图站在更高的领地来审视十年来农资行业的发展时,不免就会去观察行业里的现象和创造这些现象的企业,可以说,没有哪个时期,我国农资行业的改变会像过去十年里发生的那么迅猛。体制的改革、资本力量的介入、本土科技研发的崛起、农资互联网的发轫……所有因素夹杂在一起,如同化学反应般剧烈。我虽然不是农业相关专业出身,但这并没有妨碍我结识了诸多业内优秀的企业和企业家,去了解他们背后的故事:上海永通化工董事长石称华,水溶肥行业做得风生水起,又跨界玩起了劲牛互联网,自封“牛魔王”,势头着实不小;山东丰信农业董事长董金锋,在2015年的191第二届网商大会上,丰信模式还停留在PPT的阶段,2016年已然成为业界最被看好的农资连锁模式;北京金必来集团董事长付荣军,2016年5月邀请191团队参加其上市启动会,在借助资本力量后,我坚信其事业版图会越来越大;广西田园董事长李卫国,制剂事业已是行业前三,又抢占先机,下注飞防,同时将“农博士”打造成农事综合服务领先品牌;安徽丰乐种业胡华海,首开一条“种药肥一体化”服务模式,为这艘种业航母开辟新的航程……还有许许多多优秀的企业,他们不啻为中国农资行业的脊梁和未来。

司马光编写《资治通鉴》时,宋神宗说“鉴于往事,有资于治道”,但你在看这本《十年农资梦》时,不必有太多的功利心,如果抱着看完就能成功的目的,倒不如买本成功学。我们写十年,是为了总结,也是为了纪念,时代在变,做事的方式也在变,不变的只有当初做农资的那个梦想!有求温饱的,有求富贵的,有为千千万万农民轻松种田而努力奋斗的,有为祖祖辈辈赖以生存的土壤的健康而奉献青春的……梦想在未来,但终

会到达。

191 农资人的梦想是什么呢？

农业 3.0 时代，是线上、线下融合的时代，更是农资人、农资企业真正为用户提供综合服务的时代。过去十年，191 为中国农资人成功打造了学习和交流的平台。随着互联网全面进入移动时代，农资行业也会面临进一步发展。不忘初心，191 为了更好地服务农资人，迭代中 2.0 版本已经上线。在这个 2.0 版本中，移动端服务占据了绝对分量，在升级后增加了分享和创业功能，为每一个愿意迸发创业热情的农资人、种植者，搭建了一个恣意挥洒的舞台，在这个舞台上，能让个人潜力得到最大释放，真正实现“心有多大，舞台就有多大”的美妙意境。

191 作为一家农业技术服务平台，有责任、有义务、有信心和我们农资人一起在“互联网+”的时代，为我们的终极用户——农民，创造价值，让他们的需求得到最大满足。

这就是我们在通往梦想彼岸之前的“小目标”。

奔跑吧，农资行业的兄弟们！让成长中的 191 与当代农资人满怀激情、脚踏实地，共同迎接中国农业的美好未来，一起创造属于我们的明天！

191 农资人 CEO



2016 年 6 月 3 日



目录

个人十年

- 3 那些一直都明白却不肯相信的真相——郝秀芳
- 7 缺梦十年,追梦十年,圆梦十年——吴红文
- 19 做农资的她们——朱国英
- 24 当年被说傻,谁知道我是深谋远虑——杨宝臣
- 28 行走在“三农”的创业路上——冀文龙
- 33 二十年坚守,农业欠我一份成功——艾桃英
- 37 农资人宛如蓬勃生长的野草——何县华
- 40 平淡,是一种煎熬,更是一种成长——宋俊成
- 43 漫漫职场路,我做农资这些年——仪海亮
- 47 农资零售不是简单的买和卖——徐世玲
- 50 农资苦乐双面,唯与你分享——厉金芹
- 55 农资只要肯钻,出路还是有的——隋飞飞
- 60 一个疯子的农资历程——赵心伟
- 66 我把青春献给你——张宝印
- 73 我心目中最成功的推销员——张新华
- 76 十年回首,韶华依旧——班宜民
- 83 未知的未来才迷人——杨田甜
- 87 农民梦、农资梦、农业梦——李庆华
- 95 育种:传承与梦想——万光辉
- 99 不厌青春美,韶华已十年——唐立高





- 105 | 农资江湖二三事——肖炳权
- 109 | 对话十年：农资的胜利在坚守——吴成耀
- 114 | 夹缝中求生，与梦想结缘——刘晓丽
- 119 | 十年漫谈：十年之前，我不认识你，你不属于我——柳建
- 123 | 肩扛着肥，手捧着药，敢问农资路在何方——枫桅
- 128 | 希望会消失在田野吗——龙艳梅
- 132 | 真诚比忽悠更能打动人——赵艳伟
- 136 | 农资路上还能走多远——王厚鑫
- 139 | 十年一觉农资梦，未解今生不了情——龚建明
- 143 | 我最佩服的农资人——樊华
- 147 | 错一次，道歉一年——韩承玉
- 151 | 路，就是困顿时再多走一步——申登法
- 155 | 烽火农资路，品牌任我行——杨晓帆
- 159 | 吃得苦中苦，方为人上人——梁伟丽

企业十年

- 165 | 一切为了农民更“懒”——高寒
- 169 | 农资事业不靠捷径靠眼光——褚倩怡
- 172 | 萌帮：小肥料里的大格局——陈仁海
- 177 | 广西田园：勇于创新，打造自己的农业王国——王月
- 181 | 一心一意水溶肥——褚倩怡
- 183 | 丰乐农化，中国种、药、肥一体化最优质服务商——吴益军
- 187 | 新农：从“三唑磷”到“噻唑锌”的创新发展传奇——范坤成
- 192 | 在大浪淘沙的农药时代启航——尹中庆
- 195 | 知行同创，未来共赢——黄克勤
- 199 | 做农村金融的“拓荒牛”——陈琳琅

行业十年

- 205 | 当平台支撑不了你的梦想时，试着去创业——王标
- 213 | 选择大于努力——农资产品销售“机遇学”试析——赵占周
- 222 | 产品经理是怎样炼成的——刘新光

- 232 | 互联网时代如何打造专一作物社区——刘电基
- 236 | 农业是块香饽饽,但不是谁都可以吃——李 珍
- 241 | 17 年印象之农药市场营销——熊兴平
- 248 | 我眼中化肥经营的变化——赵洪宇
- 252 | 壮士断腕,破除赊销魔咒——郑晓廷
- 258 | 做好这三点,小品牌成功逆袭大厂家——任川飞
- 262 | 论农资人的自我修养——孟凡荣

未来十年

- 267 | 接受抑或拒绝,这场农业变革都会到来——王永崇
- 271 | 致自己:未来,你准备好了吗——王 标
- 275 | 农资和互联网如何做加法——张建中
- 279 | 综合农事服务将是一块待瓜分的蛋糕——臧延琴
- 283 | 牛哥说中国农资未来十年路——石称华
- 285 | 四大科技引领农耕新时代——Joseph Byrum
- 287 | 把握农业趋势,紧跟发展脚步——田有国

- 290 | 你有没有让一切归零的勇气(后记)——赵世惠



个人十年

那些一直都明白却不肯相信的真相

文/郝秀芳

别说干农资太苦,别说干农资太累,也别说干农资不挣钱:因为我见过很多小学毕业的农资人,他们没有学历,没有技术,但依靠努力和拼搏获得了成功;因为我也见过乐观积极的农资人,他们从来不说苦也决不抱怨,他们热爱农资,并且为了农资奋斗一生。我终于明白,并不是这个行业不好。没有不好的行业,只有干不好的人!

——题记

你吃多少苦,你挣多少钱!

同样都是干农资,有人在天堂,有人在地狱,然后很多人纳闷了,为什么有人挣钱多,有人挣钱少?为什么有人客户多,有人客户少?为什么我干的时间长,却没有他生意好?

为什么呢,因为你没人家付出得多,你没人家吃的苦多。曾经我听过一个“屌丝”逆袭的故事,他是一个残疾人,把农资当作了生存的本钱。为了干好农资,他每天起得特别早,睡得特别晚。为了干好农资,他从来不挑客户,也不在乎挣钱多少。为了干好农资,他可以不吃不睡,根本不在乎吃苦,他只怕没有客户。

他没有退路,也从来没有想过,除了干农资,还能干什么。他心中只有一个信念,那就是把农资干好,要做当地最好的经销商,事实证明,他最后真的成功了。有人说,他运气好,他笑了。因为那些人根本看不到他背后的付出,根本看不到他吃的那些苦。

农资生意或许有捷径,但那只是属于少数聪明人的,多数的普通农资





人,还是要依靠勤奋和努力,一步一个脚印地走下去。所以,不要轻易羡慕别人的成功,你不够成功,赚的钱不够多,只是因为你吃的苦不够多。

吃苦不一定能换来金钱,但不吃苦一定换不来成功,吃的苦越多,成功的机率越大;吃的苦越少,成功的机率越低。你挣钱的多少,取决于你吃苦的程度,信不信由你。

你有多少能力,你赚多少钱!

态度决定命运,这是一句很俗的话,多少人听过,但没有彻底理解过。农资行业是一个特殊的行业,整天要跟农民打交道,所以很多人,并不觉得这是一个光鲜的职业,甚至觉得有点丢人,一心想着要跳槽、转行。

农资行业如同一座围城,外面的人想进来赚大钱,里面的人想出去赚大钱。或许是因为干一行伤一行,或许是因为农资真的越来越难做了,越来越多的人开始迷茫,开始寻找更好的出路,甚至开始痛恨这个行业,但那些人忘记了,当初他也是围城外的人,心甘情愿地选择了农资行业,从来没人逼着他干农资。

这是一个现实的社会,同样都是干农资,有人买车买房,有人温饱都成问题。同样都是干农资,有人一年能挣几十万甚至几百万,有人只能依靠底薪艰难生活。有些人干了一辈子农资,落了一堆欠条;有些人从来不赊账,生意也越来越红火。归根到底,不是行业的问题,而是能力的差别。

有能力的农资人,不管是在哪个市场,都能闯出一片属于自己的天空,没有能力的农资人,再好的市场到他手里,都会变得一塌糊涂。有能力的农资人,再难缠的客户,都会变成他的客户,没有能力的农资人,再好的客户,也会变成人家的客户。能力是天生的,也是后天炼成的,关键还是要看个人的悟性。

能力不是成功的必然,但成功必然离不开能力。你能力越强,获得的越多,你能力越差,获得的越少,你赚钱的多少,取决于你能力的大小,这个你一定要信!

你有多少心眼,你换多少钱!

干农资需要心眼吗?答案是肯定的。这不是告诉你,农资世界很复

杂,更不是在教你使坏,而是因为,卖农药真的是一个眼力活,你除了要勤快,还要能准确地识人,并且巧妙地跟人相处,甚至跟难缠的客户周旋。

举一个简单的例子,同样是赊销,老王每年的坏账很少,基本年底都能清个差不多,老李很多账要不回来,一年一年堆了很多。这是为什么呢?因为老王赊销的时候,都是有选择性的赊销,看看对方的口碑和人品,而老李赊销的时候,从来不考虑那么多,什么人都赊销,只要能多卖就多赊。

要债也是一门学问,老王的客户,除了好要账一些,还是因为老王账目清楚有条理,老王还善于规划,知道什么时候该要账,什么时候要了也白要。但老李就不一样了,账记得乱七八糟,要账也没目的和计划,想起来就要一次,想不起来能拖好久,有时着急用钱,着急要账也没有效果。

做农资生意,人必须大度,但心不能糊涂。你必须多长几个心眼,但不是让你精打细算,也不是让你坑农害农,而是教你适当地跟客户斗智斗勇。这年头,什么样的客户都有,为你着想的有,专门找茬的也有,更多的客户,其实也是迷茫的,他们需要你用心引导,用心说服。

心眼不是生意好坏的基础,但好的生意人都有心眼。当然心眼也有好心眼和坏心眼之分,千万不要为了利润,舍弃了好心眼,选择了坏心眼,只有好心眼才能换来好生意。

你有多少本事,你值多少钱!

这是一个现实的社会,也是一个靠实力说话的年代。什么叫实力?实力是资本,也是你真正的本事,比方你口才好,善于推销;比方你技术好,善于配药;比方你人缘好,善于结交。你的这些优点,就是你的本事。

2016 年粮食价格猛跌,国家取消玉米临储,农民种地的积极性降低。都说农资生意越来越难做,但竟然也有一些逆袭的,生意倒是越来越好了。这是因为环境越恶劣,淘汰的都是一些没有本事的人。那些有着鲜明特色的农资企业和那些真正有实力的经销商,销量不降反升,生意依旧火爆。

你没有本事也不可怕,可怕的是不学习不进步,每天只知道怨天尤人。在失败的业务员眼里,公司的产品不好,所以没有客户选择。在失





败的经销商眼里,农民都爱贪小便宜,所以只能卖廉价的大路货。在失败的农资人眼里,农资行业太艰难,所以想要挣钱真的很难。

千万不要忘记了,本事不是天生的,而是后天炼成的。比方推销,没有哪个业务员天生就善于卖货,都是顶着酷暑寒冬,一家家店跑下来,然后炼成的金牌业务员。比方技术,很多零售商开始什么都不懂,但卖的药多了,下的地多了,总结的经验多了,慢慢变成了技术牛人。

三百六十行,行行出状元,但每个状元都有自己的独特本事。你是否能成为状元并不重要,重要的是你要有一颗成为状元的心。拿出你的本事,才会有人给你开一个好价钱,想要赚钱,得先学着让自己值钱。

后 记

不要羡慕人家有钱,因为你只看到了他人光彩的一面,没有看到他人付出的努力和眼泪。这个世界上没有免费的午餐,也没有无缘无故的成功,想要有钱没有错,因为没有钱真的活不下去!

你钱的多少,决定了你过什么样的生活。你钱的多少,决定了你的今天明天和后天。你钱的多少,决定了你的父母妻儿的幸福。所以,不要找借口和理由,好好挣钱去吧!

● 郝秀芳

- 网名莫问芳名,农资行业自媒体探索者,八卦爱好者。191 特约编辑,
- 敏感度高,关注农资人的情感世界,农资图文风格的开创者,擅长心灵鸡汤
- 类的文章,文风轻松自由,幽默而又不失严谨,深受读者喜爱。网络代表
- 作:《对不起,2016 我们不赔账!》《请给农民一个继续种玉米的理由!》《揭
- 秘真实的农资业务员世界》《致欠账不还的人,你欠的不是钱!》《农资人,
- 请道歉!》《长期干农资危害一览表!!!》等。

缺梦十年,追梦十年,圆梦十年

文/吴红文

从南方回来,见了几个老朋友、新朋友,连喝了三场大酒,非常有意思的是,三顿饭局的酒品类别和出场次序惊人一致,都是土酒开路,啤酒居中,不过瘾时还有洋酒殿后。喝完这三顿酒后,我发现一个十分纠结的问题:好的方面是酒的档次上去了,这年头,喝得起茅台的应该不能算一般人,说明结交朋友的档次有所提升;坏的方面是酒量严重下降,不像当年,三人四瓶五粮液,一刻钟喝完,舌头不打卷,过一个钟头还能保证不往桌子下出溜。

最后一顿的下半场,作为一个植保 87 的农资老战士,偶遇一个植保 95 的帅哥——某省农负责人,上来就考我复合肥工艺,什么圆盘造粒、低温转化、硝硫基高塔、树脂包衣……我不靠工艺卖化肥很多年了,但是没办法,毕竟是当年有恩于和我一起来的朋友,抹不开面子,只能拼着老命喝了,然后,就没有然后了,断片了,第二天醒来,发现全身都是过敏的红点点,难道我真的老了吗,还是时间又退回到靠工艺和酒量卖化肥的年代了?

—

自从上学以后,就被告知读书就是为了考大学。好在我的天资还过得去,一直都没跌出过班里前十名,在父母喋喋不休的教导中,在务农必死的恐吓下,感谢祖宗庇护,我终于考了个全国重点农业大学,因为植保系出的县长、局长比较多,在一个亲戚的建议下报了植保专业,总算圆了父辈们吃商品粮的梦。但是上大学干啥呢? 出大学以后干啥呢? 没人告诉我! 按古时候的说法,上大学算是中举人了,中举了就能做官,可惜到

