退伍小伙回乡养猪 年入百万

姚泽森

最近，浙江小伙姚泽森感受到了来自村里的压力。因为回家养猪，他的故事被包装成“年赚百万”。

姚泽森2017年入伍，去年回乡助农。从去年底开始，他养猪、种杨梅、搭建电商渠道。他一天要喂猪两顿，手动搅拌豆腐渣、玉米粉、麦麸、发酵粉等，喂完食还要捡屎。他坦言：“很长一段时间，吃饭都没有胃口；洗个澡，至少需要半小时，打几遍沐浴露；甚至影响了谈恋爱。”

捡完猪粪，吃饭都没胃口

姚泽森工作的那个养猪场，是他伯伯的，他只是负责管理。

“说是管理其实就是体力活。我们一般一天喂两顿，需要弄饲料，手动去搅拌豆腐渣、玉米粉、麦麸、发酵粉等。养猪场离村子也比较远，我推着小推车去喂食。上午喂完已经11点多了，这时候要去捡猪粪。我们的猪是散养的，场地很大，到处都是猪粪。捡完猪粪就要去吃午饭。刚开始，我心里是有点难受，很长一段时间没有胃口吃饭。”姚泽森说。

姚泽森1997年出生，学的是建筑工程专业的专科。毕业后，他参军去了部队。去年，姚泽森从部队退伍。去年11月，他开始种杨梅，12月开始养猪。

姚泽森说，刚退伍的那段时间，他在台州市里开电商公司，售卖童鞋，业绩还可以。后来，他觉得家里的农产品也可以推一推，就把电商公司的股份转让给了朋友，自己就回来了。

“我的伯伯、堂哥都是农村的，我自己也是农村户口。我们家乡的农产品很不错，但是缺乏知名度，一直卖得不好。我觉得，可以尝试通过电商平台进行推广。我和村里的领导沟通了，他们也比较支持这个事情。”姚泽森说，他一边养猪、种杨梅，一边在网上销售家乡的农产品，为此自己还注册了一个品牌公司。

又脏又累，想谈恋爱都难

“现在年轻人都往城市跑，你却回来养猪，对你的生活有影响吗？”记者问。

“还是有影响的，想谈恋爱都难。人家女孩子找你出去玩，你身上一股猪味道，要洗很久，衣服鞋子也都是泥巴。以前在部队，洗澡10分钟就搞定了。现在至少要打三四遍沐浴露，至少要半个小时才能把猪味洗掉。人家女孩子约你吃完饭，你说好的，然后六七点才干完活，回去洗完澡出去，都八九点了，影响很大！”姚泽森说。

“一开始，家里人也反对我回农村。”姚泽森说，“他们觉得年轻人应该去城市里，不要待在农村。觉得我们好不容易把你培养上了大学，你又在部队里历练了5年，就回来种地，回去喂猪？他们觉得很不可思议。我以前很娇生惯养的，父母都在国外，小时候是保姆照顾我，上大学前我都不用自己洗衣服。现在有媒体报道了我的事情，父母觉得我确实在努力，也没说支持或不支持，处于默认状态。”

回来务农，面临哪些困难？姚泽森说，很大部分困难来自沟通。“村里都是些中老年人，他们对我就没那么信任。拿养猪来说，我说我来帮忙，他们说小年轻吃不了苦。我说我当过兵，我吃得了苦。后来也是我自己进行了一些出资，他们才同意这件事。”

姚泽森告诉记者，为了帮助村里推广杨梅，他把自己的所有积蓄都投进去了，大概有70多万元。

卖300头，能收入100万

姚泽森在接受采访时说，养猪一年能赚100万元，一些网友提出了质疑。

对此，姚泽森这样解释：“他们对我们一开始是不信任的，但我会解释沟通，也会经常邀请他们来玩，还开直播给他们看养猪的环境。他们就比较信任我们了。我们种杨梅、养猪和别的地方不一样。政府审核了几家品质比较好的杨梅农户，给他们建设大棚。我们家的杨梅是200多亩的大棚杨梅，要投入300多万元建设。为了养猪，我们挖了一个很大的游泳池，还有一座山给猪猪跑，下面还有块长90米宽80米的平地给猪运动。”

“目前我们有150头猪，计划两个月后可以增到300多头。如果按我们预想走的话，扩张后整个猪场会有100多万元的收入，我个人能赚40万远。如果没有扩张，就没有那么多，但是能赚回本钱。今年年底就开始销售这批猪了，销售渠道已经在布置了。”姚泽森说，他现在忙不过来了，压力也比较大，“因为我所有的一切都投进去了，而且都是在成长期，猪没有出栏，杨梅也没有出。特别是被媒体报道后，村里对我的期望很大，现在都有人叫我‘猪百万’了。”

据九派新闻

专为客户代购商品 月入十万

代购抢货

付费会员超市在一二线城市加速奔跑，代购的生意也越做越大。“从一车装不满到两车放不下”，最近找山姆代购杨艺下单的客户越来越多。她从今年2月开始做山姆代购，第一单就盈利了，现在她的代购小队已扩大至5人。

“一份商品加价5~10元，提供送货上门、分装销售等”，代购群体应运而生。据了解，随着消费者需求增长，有代购甚至能够做到月入10万元以上。

从事代购，月入10万元

大学生汪彤购买山姆商品的方式就是寻找代购。她透露，自己加了学校的代购群，山姆一般每单加价5~10元，“代购本人亲自送货上门，基本每天都过来，可以送到校门口，甚至宿舍楼下。不只是极速达商品，线下才能购买的熟食也会送。”

据了解，该代购目前的主要客群为在校大学生，已经打通多个高校，并在每个学校都建了代购微信群。汪彤称，客户一般通过快团团小程序拼单，而他也在小程序上设计了完整的商品陈列页面，以及提交订单、下单、付款等流程。3月22日，某高校的山姆团购就吸引了近600人浏览，50人参团。

除了收取代购费，积分返现也是代购的一种牟利手段。

武汉的林桥已从事较长时间的代购，并积累起了充足、稳定的客源。她告诉记者，目前，自己不仅给个人买家代购，也会为荆州、襄阳、宜昌等湖北地级市的代购供货，“通过顺风车发货，代购100件以下每件收费1元，100件以上免代购费，买家只需要出顺风车车费。”

看似不赚钱的生意却隐藏了生财的窍门，这与山姆卓越会员卡的积分返利制度有关。山姆官方资料显示，卓越卡拥有2%积分返利权益，即消费500元返10元现金券，每个月最多返500元，现金券可在次月直接抵扣。

林桥透露，由于客户不断累积，她的卓越会员卡数量已经高达200张，虽然每年仅开卡费就需要13.6万元，但以每张卡每个月返500元现金券计算，200张卡带来的月收益就能达到10万元，一个多月便能回本。

为冲业绩，员工对接代购

事实上，根据山姆会员细则，每人仅可注册一张山姆个人会员卡，不过现实情况是，不少代购持有几十张，甚至上百张会员卡。山姆某店的前员工尹乐说，有些山姆门店与代购还存在合作关系。

尹乐表示，她此前所在门店有专门对接代购的员工，会要求代购提前一天打电话办订货，一般不会和普通会员“抢货”。“不同区域的山姆都有销售任务需要完成，这会影响员工的绩效，我所在门店的业绩并不理想，因此需要依靠代购，代购确实能带来很多营业额。有特价商品的时候，内部工作人员也会通知他们。”

数据显示，截至2022年底，山姆在国内的门店总数已增至42家，分布在25座城市，会员数超过400万。

2022年10月，山姆广西首店在南宁开业，很快，南宁周边地级市便出现了跨市代购。白敏的家乡距离南宁2个多小时的车程，今年2月，抱着试一试的心态，她在朋友圈发布了一条山姆代购的动态。令她意外的是，这条动态反响热烈，“第一次就接了300多单，到店之后都没时间逛，只顾着挑货拣货了。”

截至2023年1月底的2023财年第四财季，山姆会员店净销售额为214亿美元，同比增长11.3%，会员收入同比增长7.1%。其中，全球山姆会员商店销售额排名前十中，4家店位于中国。

搬空货架，引起会员不满

随着代购现象越来越普遍，普通会员的不满情绪也在累积。

丁芳是山姆卓越会员卡的持有者，她告诉记者，由于店内代购太多，现在已经基本不去门店。“周末和节假日有去过几次，人挤人，根本买不到东西，店里有很多拖着几个购物车的代购。”即便选择工作日去店内采购，仍然需要与代购抢货，“会碰到很多代购，一行少至2人，多至三四人，人手2辆购物车。有的货架会由门店员工分发商品，每人只能限购2盒，但是代购们会轮流排队，员工也认不出来，照样派发。”

广州的周曦也会选择在工作日去逛山姆，但碰到代购的几率同样很高，“经常看到代购一种商品拿几十件去买单，而且山姆的员工和代购很熟。”

针对代购影响会员消费体验等问题，山姆方面表示：“我们还有很多环节没有达到会员的预期，会持续保持改进，通过提升产能和效率、采取限购等措施，全力保障广大会员的需求。”

据时代财经