

三个月卖4000万元农货

# 90后残障新青年的创业奇迹

“非常震惊,非常震惊”,成都蒲江县电子商务协会负责人叶艳对来访者连说两遍。让她震惊的,是自己所在园区两位二十余岁的残障青年,不到25岁的杨添财和29岁的吴云,3个月居然卖出4000万元农货。即使在人口仅28万却拥有大小4000多家电商企业的蒲江,这也是一个惊人的数字。两位帅气小伙却极其平静:“我们并不求快,只想很专一地做事做稳,就像现在我们全心只想做好拼多多一个电商平台一样。对我们来说,这不是一个生意,它是生命的意义。”



## 7年自闭:十四岁少年曾遇人生绝境

记者眼前的杨添财,虽然坐在轮椅上,却一脸阳光。很难想象,这位生于1994年7月的年轻人是一家颇成功公司的老总,更让人难以置信的是,他曾自闭长达7年。

6岁那年,杨添财患上了肌肉萎缩,渐渐不能走路。医生说,这孩子可能活不过18岁。对杨家,这犹如晴天霹雳。“小学就开始有小孩叫他瘸子,初中懂事了,他受不了,初二就辍学了。”添财的妈妈指着大门口残联修的无障碍通道说:“几年时间,他不曾下过这个台坡。除了上厕所,连吃饭都闷在自己房间里。”

蒲江残联理事长陈莉还记得第一次见他时的情形:“当时他听到我们来看他,就躲进被窝。我只能掀起被子一角,看看他那肌肉生长停留在六岁儿童状态的腿,一句话也交流不了。”第二次,杨添财没躲被窝了,却背对

着墙,不看陈莉一眼。

因为完全看不见未来,少年添财把自己放逐到人生的绝境里。蒲江残联的李书林如此描述杨添财头几年的日常生活:常年不理发,长发披肩;常捶胸;学狼嚎;在家摔东西,甚至骂父母,推搡弟弟。父母心疼而无奈,只能以泪洗面。

不幸中的万幸,他遇到了互联网。

杨添财刚辍学那会爱打牌,赢的钱够让父亲给买台新电脑。就靠着电脑,他度过了后几年自闭时光。杨添财在网上打游戏,卖装备,两年居然赚了三万余元,因为有钱也不出门消费,他又通过打游戏把这些钱花了出去。“他小时候非常好学,记性好,爱琢磨,打牌也很厉害。后来他往牌桌上一坐,就‘一缺三’,没人敢和他玩。”吴云笑着介绍他这位早早辍学的学霸。

## 互助创业:用卖水果证明我们的价值



杨添财和吴云的父亲,都在蒲江县做了二三十年的水果代办。2015年6月,两位父亲介绍他们在网上认识。“以前他不跟人交流的。但跟吴云在网上总有说不完的话。他俩交流心理上没压力。”添财妈妈说。

在吴云的引导下,杨添财开始尝试做电商,卖本地的猕猴桃等农产品。做了几十年代办的父亲,负责给他采购供货,妈妈就帮手打包发货。2015

年底,销售额达到了100万元,杨添财注册成立了公司。2016年,卖到300万元。资金不足,父母在2017年40多万卖掉住房,再找亲戚筹集20万,支持儿子创业。场地不足,后来在县委书记协调下做了扩建。线上运营就杨添财一个人,“最累的一次,我两三天几乎没睡觉,一个多月下来瘦了13斤,只有72斤。”然而他乐在其中,7年黑暗中彷徨,仿佛一朝见到了光亮,杨添财找到了生命存在下去的理由。

与此同时,吴云的供应链模式也不断在发展,2017年做到了400多万的销售额。但吴云很苦恼:“订单经常不稳定,有时备好了货,别人却突然改

吴云初看上去和身体健全的人没两样,但因为年幼时感冒用药出问题,一只耳朵丧失了全部听力,另一只必须随时戴着助听器。“我也经过一段自闭期,因为别人说话我总听不见,后来就越来越不愿跟人交流,把自己封闭起来了。”不过,他还是考上了大专,学设计。因为听力障碍,吴云找工作不顺,2012年开始在电商行业做供应链谋生。

直到2015年,时年21岁的杨添财和26岁的吴云,人生轨道才发生交集。



口说不要了,非常被动。”他很想自己直接开店,“这样就能直接掌握订单。”

此时,杨添财与吴云经过近一年网聊后,已经见面成为现实中的好朋友。他们花六七千元买了大疆无人机,孩子似的一起玩。“有时候真觉得自己挺幼稚。我们都爱天文和物理,一起听音乐、旅游,有一次,我背着他上了9层的高塔去望远。很累,但很开心!”吴云说。面对共同的发展需求,他俩一拍即合,2018年初决定把两人的公司合并,入驻蒲江电商孵化园,“联手做好”。杨添财和吴云有个强烈的共识:“卖出的每一枚水果,那不是钱,而是在证明着我们的价值。”

## 一起走吧:创建残障人士自强联合体

2018年6月前,两人去成都系统学习了三个月电商运营,意识到品牌的重要性。“我们都是残障人,由于我行动不便,出行都是吴云照顾我,吴云听力不好,与别人交谈都是由我传达给他,可以说‘我是他的耳朵,他是我的腿’”。杨添财向记者这样介绍自己与吴云的关系。这种比亲兄弟还紧密的状态,激发出他们的灵感:不如,创建“一起走吧”的残障人品牌,带动更多残障人创业就业吧!

这次,他们把精力集中在了新电商拼多多平台上。8月开店,10月才开始真正运营,但爆发力惊人,到2018年12月底,在拼多多的销售额即超过3500万元,线上线下总体销售额则突破4000万元。他们的官方旗舰店,获得拼多多2018年度潜力商家奖。除了蒲江本地的地标农产品红心猕猴桃、柑橘,他们还销售四川盐源、云南昭通、山西运城、陕西礼泉等地的苹果,先后在河南、陕西、湖南等地建仓。

“湖南的冰橙是我们最先卖爆的一款产品,一天达到4万多单。”吴云说。他做过几年供应链,知道哪里的农货品质最好,找谁调车,怎么组织熟练的分拣和打包工人。“每个环节的关键点我都很清楚,因为全都做过,出了什么紧急状况,我可以

随时解决。”两人的特长很互补,杨添财擅长线上运营,他很熟悉拼多多“人以群分”的新商业逻辑。“我们参加的多多助农,就是从四川大凉山那里采购的水果。”通过拼单和游戏等方式,拼多多上4亿多消费者的需求被归聚起来,其中的一部分,成为这两位心怀梦想的年轻人的强大动力。

两位父亲,则成了儿子们公司的忠实采购者。每天都要到处去看果园,以最高的性价比采购好果子。“比起给别人做代办要忙,开给我们的工资可能还少一点,但我们怎么能不支持他们呢?”吴云的父亲半开着儿子的玩笑。“更稳定嘛!”吴云也笑着说。

在“一起走吧”团队里,80后陈光祥是从工地上摔下来后,双腿截肢,周苗则是因为车祸使腰部以下失去了知觉。现在,他们俩都在家做客服,每天17点半到23点工作,回答消费者的各种问题,月薪3000多元。隔一段时间,公司会派人上门给他们做培训,更新业务知识。“这是我截瘫后的第一份工作,能回答消费者的问题,这让我觉得生活很有价值”,陈光祥说。“我在床上躺了七八年,觉得自己成了废人。现在不同了,每天我都在向光祥他们学习,能养活自己,这种感觉特别好。”周苗现在很开朗,喊着要加记者的微信。

## 求稳求精:专心一个平台筛选优品

“我其实更希望光祥他们能逐渐开始自己创业,我们会推一个残障人培训的项目,专门来做这件事。”杨添财说。截至目前,他们免费培训了20余名残障人,优先销售残障人种植的猕猴桃、柑橘等农产品。陈莉非常欣慰:“这两个年轻人,真的非常善良,残联给他们的物质支持并不多,有一次培训活动,他们干脆婉拒了我们的补助,说自己现在有能力支付成本。”

“相比于成为榜样人物,你们更要保重自己的身体。”蒲江商务发展局的局长李敏像大姐一样交代杨添财,她几乎会在他的每一条微信下面点赞。

“今年十月份之前我们应该可以在拼多多上做到一个亿。别人觉得我们怎么能发展得那么快,其实,我们真没追求速度。别人同时做很多品种,我们只要全年不断就可以,挑选一些最受欢迎的水果来做。别人每个平台都去尝试,我们专心只做这个平台,求稳,求精。”杨添财认为,这不是刻意为之的经营理念,而是从他和吴云的生命状态中生长出来的选择。

“发展越快,资金需求越大,如果有人要给你们投资,成为合伙人,你们会同意吗?”面对记者的提问,吴云的脸色变得严肃:“至少现在不会,我们的情况有点特殊,目前是一个心意相通相互扶持着往前走的状态,我们也不想经历太多波折,资金是很需要,但如果现在别人以合伙人的形式进来,可能会扰乱我们的节奏。”

遇到困难,杨添财喜欢和吴云一起开车出去,把车窗打开,让风涌进来。有时,他们会一起“进山”,用望远镜看向宇宙深处。“满天的星星,在深邃的银河面前,会觉得世人都很卑微,但心里会更纯净。”

每天,吴云会一次又一次从后备箱把42斤重的轮椅搬出来,帮助杨添财撑着车门把身体挪上去。4月23日下午,他送杨添财去陪女朋友过生日后,记者坐他的车回酒店。刚停下车,吴云习惯性地打开后备箱搬轮椅,手举到一半突然停下,他才想起,杨添财已不在车上。

本报记者 袁璐