

两个人起家的公司 她竟做到了行业领先

实习记者 朱一诺

有些创业团队仅两个人，一个CEO、一个CFO也能叫公司？

地地道道的宁波人卢超儿，却靠着她一人，带着一个会计，从零起步，从服务员、公关转行进入农产品配送行业，将产值做到了5300多万元！现在，她有个更大的目标，产值突破1个亿元！

A 偶然入行，厚着脸皮挨家敲门

卢超儿从事的农产品配送行业，简单来说就是从各供应商手中拿到货，再将各种水果、蔬菜、肉食、禽蛋、水产、豆制品、调味品等产品进行简单加工或分拣，再配送到各个企业、单位的厨房里。

七八十年代，农民吃自己种的粮食，供应户凭粮票领粮食，像卢超儿家凭票吃饭的在农村不算多。17岁那年，高中毕业的她，恰逢国有企业甬港饭店前来定向招工。当时，整个学校只有6人符合条件，经过筛选，最后留下了两三人，卢超儿就是其中之一。

顺利进入甬港饭店，卢超儿开始了她在宾馆服务行业的工作。最开始，她被分到了餐饮部，做了八九年的服务员。那时候的服务员，因为穿着整齐体面，是个很吃香的行当。

1997年，二十五六岁的卢超儿也想结婚成家了，但餐饮部最忙的时间恰是逢年过节。别人休息的时候，于是她申请去做客房服务，五年后又转到了公关营销岗位。

做宾馆公关，卢超儿经常要和“办公室”的人打交道。来开会吗？来住房吗？这样的问题常挂嘴边。卢超儿说：“因为在甬港饭店做公关营销，我懂得怎么去别人办公室敲门，脸皮够厚，不会害怕紧张。”

为了拉业务，卢超儿经常在外转悠，偶尔也去父亲的公司里坐坐。宁波有名的紫云堂雪菜就是卢超儿父亲的企业。而当时的“绿盛菜篮子”也是挂在父亲名下的一个品牌。

在父亲公司串了几次门后，机灵的卢超儿心想，这搞配送有什么难的？于是，每次去拉宾馆业务时，她也顺便提几句绿盛菜篮子配送，能说会道、热情真诚的她还真接到了单子。

最开始卢超儿只是靠一张嘴随口一问，接到了单子就顺手扔给公司的人做。但天底下哪有轻轻松松的成功？就这样逐渐拉了两三家客户后，出了问题。

由于之前完全没接触过这行业，卢超儿不懂后厨中的琐事。接的单子多了，难免有厨师长找各种理由来投诉。今天冬瓜不新鲜了，明天青菜黄了，她就要骑着一辆自行车，哼哧哼哧地去换菜。“业务是我拉来的，人家投诉就会投诉到我头上来，这样的事情越来越多，我就心想，反正白天上班也不忙，干脆把这事儿接过来自己做，更高效地解决问题。”卢超儿说。

2005年，卢超儿花3000元买了一辆小破面包车，带上一个会计，开始自己买菜、配送。

就这样业务一单一单累积起来，人脉也慢慢扩大，口碑也攒了起来。



卢超儿

B 每天凌晨3点起床， 5年做到2000万

卢超儿慢慢地啃着这个陌生的行业。

最初，她连娃娃菜和大白菜也不懂区分，不知道怎么挑菜；后来，客户教会了她如何挑选带膏的虾蛄；渐渐的，也知道了带鱼要表面透亮的才新鲜；还知道了河虾也有不同的品种，有些煮熟后壳会变黑……遇到客户投诉多了，她就把问题分门别类整起来，以防下次再出问题，一切也逐渐变得有条理了。

“许多行业知识都是客户教给我的。”卢超儿笑着说。

在服务客户方面，绿盛菜篮子既细心又耐心。有很多厨房的工作人员都不是本地人，因而他们对宁波的一些食材特性不太了解。例如，表面光亮的有鳞带鱼，清蒸会更鲜美、更能保证其原汁原味，而有一种宁波人称之为“草鳞带鱼”的品种，则是油煎了会看起来更“挺”、更有食欲。无论是接单的职工还是卢超儿自己，都会在这些方面对厨师们进行贴心的提示。

但食品配送这个行业，仍然比想象中更辛苦。

由于行业的特殊性，公司员工必须每天凌晨3点起床，早上6点前要清点分配完三四千种产品，7点要送至各商家手中，作为老板娘，她时常到了半夜还要处理各项工作，每天最多睡5个小时。

2006年，生下小儿子后，她不得不每天把孩子带在身边。开车就把儿子绑在身上，工作时就让他趴在肚子上睡。

从零起步，与公司职工共同努力，仅在五年的时间里，他们就将绿盛菜篮子配送公司的产值做到了2000万元。

而在从事农产品配送行业的过程中，也让卢超儿看到了农民们的不容易。前年，山东苹果滞销，堆积如山，果农欲哭无泪。听说了这个消息，出于爱心，卢超儿派职工远赴山东收购。团队四五个人夜以继日地搬运，呼朋唤友在朋友圈转发叫卖。令人惊喜的是，仅一天时间，整整1000箱苹果就销售一空，甚至还有些不够。而这其中，绿盛菜篮子没想着赚一分钱。