



扫码阅读



每天凌晨五点，城市尚未苏醒，但开远市国洪经贸有限公司的蔬菜配送车间早已人头攒动。公司负责人袁国洪和农残检测员、分拣员、配送员正有条不紊地开展新一天的工作。几个小时后，刚从基地采购的生鲜食品将送达开远城乡以及蒙自、个旧、元阳等县市的260家食堂。

从事生鲜配送工作20多年，袁国洪始终坚守“做良心企业、送放心蔬菜”的承诺，得到当地消费者的认可。2022年3月，公司获评“云南省第十六批农业产业化省级重点龙头企业”。

创新配送模式

1997年，26岁的袁国洪怀揣着创业梦想，从四川老家来到云南开远，成为开远西城农贸市场贩卖豆芽的一名小商贩。他捂豆芽的技艺是从老家传承下来的，每天凌晨3点起床，泡豆、换水、翻豆、清洗豆芽，一整套流程下来，天已大亮，再把豆芽拉到市场售卖，直至夜晚收摊。每天的工作虽枯燥而繁杂，但袁国洪一直恪守着自己对于豆芽品质的追求：“当时，市场上有人会使用无根剂捂豆芽，豆芽长得快、卖相好，但我觉得这种激素如果使用不当，会对人体有危害，就一直坚持传统的手艺。”

初来乍到，加之豆芽产品在当时颇有些“不入流”，

袁国洪的豆芽销售情况并不理想，他不得不推着三轮车走街串巷地吆喝售卖。虽然他的豆芽品相一般，但传统的制作方式让豆芽保留着豆香，得到不少餐厅老板和市民的认可。因此，他被叫做“豆芽”，这个雅号也开始在消费者中口口相传。“豆芽，明天你过来的时候帮我带两棵大葱吧。”“豆芽，西城市场哪家的青花比较新鲜，记得帮我带点过来。”……袁国洪的豆芽得到大家的认可，他本人也逐渐被大家接纳，很多餐厅老板和市民在预订豆芽的同时，都会请他帮忙代买蔬菜，袁国洪成了开远市走街串巷的“送货郎”。

“既然很多餐厅和个人都有代买生鲜产品的需求，这会不会是一个创业的好机会呢？”通过不断积累资源和人

袁国洪 专注生鲜配送二十年