

# 斜杠青年秦俊： 把土鸡蛋做成了“奢侈品”

2013年8月开始使用微信“朋友圈”，将近4年时间发出了1000多条信息，其中，90%以上和有机、农业有关……这是有机农人秦俊的朋友圈轨迹。

互联网+时代，2014年，“秦邦吉品”订阅号上线，开通了“有机商城”。定期的微文更新、主题营销策划……如今，有机商城每月的营业额在60万左右。

有机、农业、健康、学习……这些成为秦俊生活中的重要元素，而在物质或精神领域的收获，他都通过微信朋友圈分享给所有的人。流连在田间地头，秦俊的皮肤被晒成了古铜色，日常着装更偏爱Burberry、范思哲等品牌，气韵内敛，喜欢自称“农民”。事实上，他的主业是运营了近20年的奢侈品行业。2017年，是他跨界“有机农业”，成为斜杠青年的第11个年头……

## 源于责任，他要用奢侈品之道做有机

秦俊的奢侈品生意一直挺好，他代理的范思哲等高端家居品牌在德基、金鹰都开出了专柜。能够成为一名“农场主”，完全是出于对家庭的责任，对家人的爱。

“2007年，夫人怀孕，吃的健康安全自然排第一位，我经常往返上海、香港等地的超市，采购各类有机食品。”秦俊坦言，这样的采购只是权宜之计，限制也很多。“自己养的、自己种的总该是安全

的吧。”于是，老秦有了做有机农场的想法，连他自己也没想到，这一干就是11年。

从做奢侈品到开农场，秦俊直言，要用奢侈品的运营之道来做农业。他翻阅了上千本资料，走遍了瑞士、德国等国家，深入考察了有机农场，凭着对家人的爱与对有机安全的追求，老秦注册了“秦邦吉品”这个品牌，以有机鸡蛋、有机鸡作为敲门砖投入市场。

念念不忘，必有回响。2014年，当德米特国际协会主席托马斯来到秦邦吉品农场，看到这里的鸡可以飞到树上，猪可以在地上自由地打滚，他吃惊了。如今，秦邦吉品有机农场已经获得欧盟有机认证和德米特认证。

企业家/有机农人/自驾达人，老秦说，身份的转换，总要耐得住寂寞，丰富的人生挑战、人生选择，都是一种斜杠的可能。

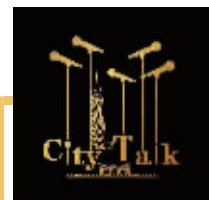
## 卖掉4套房，他这样“反哺”有机农业

从奢侈品代理商到农场主，身份的跳跃之大，让很多人感到诧异；做农业苦，做有机农业更苦。

今年，是老秦做有机农业的第11个年头，为了推广有机，老秦走进了各大校园开设了有机课

堂，办起了有机沙龙，在都市的购物中心办起了“一米菜园”，还成立了专业的公司为更多有志于有机农业推广的农户做培训，以“授人以鱼不如授人以渔”的名义，希望有机、健康、安全的农产品能走进千家万户的餐桌。

如今，当很多人都拼了命地去排队、想方设法买房的时候，为了“反哺”有机农业，老秦已经卖掉了4套房子，这在常人看来很不可思议的行为，老秦却轻描淡写地说了一句，或许源于追梦“有机农业”的执着之情吧。



扫描二维码看City Talk



扫码了解冰激凌套餐

## 放空自己，探寻斜杠的极致

即使再忙，秦俊每年都会出游，一次国内，一次国外。“国内的话，以自驾为主，一般会到青海、成都等西北地区，带孩子去玩，也是放空自己。”在秦俊看来，这些地区对手机信号的要求比较高，尤其是道路导航，不能出半点差错，好在联通总能让我们“放心用”。

提到当下移动通信的痛点，老秦直言，流量不够用是很大的困扰。“业务及信息处理之外，移动办公已经成为工作的常态，这也是流量耗损最多的环节。”秦俊直言，当每次出现流量提醒的时候再去购买，不仅繁琐而且不方便，如果有无限流量的套餐推出，肯定会第一时间办理。

据江苏联通市场部相关人士表示，从2016年开始，江苏联通致力于解决用户流量“不敢用”的痛点，此次推出的“冰激凌套餐”将面向全国流量无限、语音无限，充分满足当下不同行业手机用户对流量的需求，为用户带来高品质的移动通信体验。

亦如斜杠的精神要义：不要拒绝改变自己，不要拒绝可能性，一切的可能都因为你的改变而展现出更宽广的机会和道路。而此次联通推出的“冰激凌套餐”的定位与斜杠青年在移动互联时代的需求更是不谋而合，也将助力更多的斜杠青年的梦想启航。

现代快报/ZAKER南京记者 刘德杰

JSCN 江苏有线  
江苏有线 雨 江苏有线 媒体

# 有线电视 非装不可

广电高清 品质高端 内容精湛

# 新装优惠 不容错过

0初装费、送一年宽带、送高清机顶盒

本活动有效期至2017年5月31日，活动解释权归江苏有线南京分公司所有 96296 广告