



龙泉宝剑是主打产品



与员工交流产品



智慧云仓储中心



检查果蔬的新鲜度



学员的培训心得



查看订单发货情况

# 「梦想家」郭学谦和他的「梦工厂」

■ 本报记者 陈炜芬 曾翠 叶炜婷 文 本报记者 商政君 图

“90后”郭学谦，是一位典型的“梦想家”。2016年，他将目光瞄准电商市场，与团队众筹成立“龙谷青创产业园”，当年就实现了2.3亿元的产值总额；

2019年，他开发了“龙谷云上商城”APP，生鲜配送服务覆盖龙泉60%以上的乡镇(街道)，创造了近千万元的年度销售记录；

……在互联网的浪潮中，他数次站在前沿，坚持为自己一个又一个梦想，买单、奋斗。

## 梦想的启程

出生于1994年的郭学谦，是扛着麻袋踏入大学校园的。这一年，他刚刚19岁。

当同学们埋头在寝室彻夜打游戏时，他喜欢待在图书馆里看书、坐在荷花池边发呆，或者花2元钱坐一趟公交车，“看看车窗外属于这个城市的风光”。更多的课外时光，他是在“工作”中度过的：每个月做两份兼职，月底能拿到1000元报酬，加上奖学金，到了年底可以存下1万多元，“这成了他人生的第一桶金”。

“每个月的生活费控制在400元，大学四年没问父母要过任何一笔生活费。”如今回忆起来，他特别感谢那段“克制”的时光，“锻炼了自己的意志力”。

郭学谦的经商天赋，就在这个时候开始显露。

大三那年，他跟着哥哥开始创业，将目光聚焦在茶叶上。在郭学谦看来，茶叶是一种自带文化内涵的商品，既有民族传统，又自带社交属性，“利润空间一定有”。于是，在校期间，他学习理论，研究茶文化，并建立了自己的鉴别标准：品相色泽如何，味道正不正，耐不耐泡。到了寒暑假，他转向市场“实战”，前往福建武夷山选购茶叶，再借助网络平台出售。当地早市一般从清晨四五点开始，所以前一晚，他通常不在酒店住宿，“只在车里打个盹儿，能省下一笔住宿费”。

因为要选购品质上乘的茶叶，他不仅要品茶，还要“斗茶”——最多的一天，他品尝了多达五六十款茶叶。因过度饮用，加上红茶具有降血糖的功效，他甚至一度出现了低血糖的症状。此后，他便养成了习惯：口袋里装几颗糖。

和茶叶打交道的日子里，他尝到了电商发展的甜头，也抓住了电商时代的机遇。一个大胆的梦想悄悄在他心里“生根”——

2016年年初，仍在上大学的他和团队以众筹方式，在家乡龙泉租下16000平方米的园区，创

办了“龙谷青创产业园”。在2幢厂房和1幢办公楼里，这个由80后和90后组成的年轻团队，开始在火热的电商市场里风生水起。最初的主打产品是龙泉宝剑，包括实用刀具和艺术刀剑。

“可以不懂商品属性，但要足够了解市场需求”，这是郭学谦在采访中提及最多的一句话。“可以说，我不会铸剑，也不懂技术。”谈及自己的经商之道，他底气十足，“但我非常清楚地知道，从生铁铸成刀剑，需要历经几万次锻打，客户想知道宝剑的装具是什么，外鞘是什么材质，这就是市场。”

产业园创办的第一年，产值总额达到2.3亿元，“年底就迎来了第一次分红”。

## 年轻人的梦工厂

龙谷青创产业园的一天，从园区700多平方米的仓储区开始。

这里摆放着清一色的红、白色置物筐，“每个筐代表一个农产品生鲜配送点”。每天早上5时许，工作人员开始进行检查、打包、装箱，随后将辣椒、白菜、哈密瓜等果蔬产品装上10余辆冷链保鲜车，再由“龙谷青创·快跑专线”专业团队进行配送。当天16时前，所有产品将抵达龙泉1745家门店及相应的乡镇网点。

这项产品服务，始于2019年。

那一年，郭学谦开发了“龙谷云上商城”APP，并与“多多买菜”服务平台签署合作协议，不仅在龙泉市区范围内实现生鲜配送全覆盖，而且延伸到龙泉市60%以上的乡镇(街道)，平均每天的订单量达七八千单。

如今的产业园里，分布着电商园总部、创客工场、物流云仓、初创孵化基地和大仓储展示中心，不仅成为省级众创空间，还变成了年轻人创业的“梦工厂”——为初创型年轻人提供产品、技术，为经验型年轻人提供平台、服务，并且给出了“入驻第一年免租”的福利。

期间被吸引的，就包括刘东晖。

大学毕业时，刘东晖卖过各种商品，兜兜转转却一直没赚到钱，直到入驻龙谷青创产业园，遇到了郭学谦。“起初，他什么都不懂，但干劲十足。”郭学谦回忆道，经过选择，刘东晖最终将产品选定为刀剑销售上。在团队的带领下，刘东晖学习怎么找客户，怎么联系厂家，如何谈价格，怎样把自己的产品变得更具优势。“那段时间，我们一起吃快餐，一起睡办公室，一起把梦想一点点变成现实。”在郭学谦心里，他们既是师徒，也是一起奋斗的兄弟。

现在的刘东晖，已是一名风生水起的“电商达人”。通过抖音和微信，行情稳定时他每天能卖出六七百把菜刀，年销售额达两三千万。不仅如此，他代理的“龙谷云上”，已成为电商平台的搜索关键词。从最初的单打独斗，到眼下拥有近二十人的工作团队，刘东晖坦言：“梦工厂就像自己的创业港湾，温暖、坚实，充满力量。”

一边摸索，一边积累经验，郭学谦乘着数字经济的东风，开启自己的梦想之路。随着组织架构的完善和销售规模的提升，他逐步丰富产品类型，打造龙泉青瓷、龙泉宝剑、农特产品、竹木制品、汽车空调配件五大行业特色产品，形成“产、供、销、创”一体的产业链发展模式。

2019年，他带领龙谷青年创客团队转型升级，带动青年创业创新；2022年，他牵头建立智

慧云仓储中心，累计收购生鲜农产品134.7万斤，带动3000余名农民增收……他深信，这是自己的梦工厂，也将是更多人梦想落地的地方。

## 梦想的孵化

故事到这里，似乎可以画上圆满的惊叹号了，但郭学谦并没停下来——因为梦想没有终点。

在他心里，帮助他人孵化梦想，是一件了不起又极富意义的事。

在产业园办公楼二楼，一面特殊的照片墙颇为引人注目。照片里，有郭学谦在授课的镜头，有年轻人在电脑前学习的画面，也有中年人扛着相机拍摄样品的场景……故事要从2018年说起。

这一年的6月15日，郭学谦挂职四川昭化区团委副书记。次日，龙泉·昭化电商扶贫“飞地”在龙谷青创产业园挂牌成立。随后，来自四川广元的第一批25名学员来到这里，进行为期5个月的免费电商专业培训。

他们的“班主任”，正是郭学谦。

为了迎接学员们的到来，他没少下功夫：重新装修教室，给每人配备一台电脑，甚至每个人的吃、住、行，也一并包揽了。为了更好地和学员交流，他在教室边上腾出一间房，作为自己的卧室。这样，他可以“每天第一个到教室，最后一个关灯回家”。

学员最年轻的不到20岁，年纪最大的，将近花甲。他们之中，有的从来没接触过电商，有的甚至找不到电脑开机的按钮。培训课上，郭学谦像极了一名耐心十足的班主任：手把手教学员拍摄产品，讲解照片的后期处理，操作视频的剪辑流程，帮助他们将产品逐一上架到各自的电商平台。为了更好地开展运营训练，他还给每个学员发放了一笔启动资金，并给他们打了一剂“强心剂”：“大胆去做，亏了算我的，赚了归你们！”第一期最突出的学员，是一位叫侯兰的女孩，在培训毕业当月，靠线上出售青瓷挣了13万元。

就这样，学员一批接着一批来。从技能上的零基础到“脑袋里的满载而归”，他们把一路的感受写在了纸上：“大家推选我当组长，我再也不是一个人”“我在这里看到了全新的世界”“还剩一周，我要把更多的经验带回家乡”……这当中，“谢谢”，是他们写下最多的两个字。

对郭学谦来说，2019年12月28日，是一个特殊的日子。

这一天，他送走了第四批也是最后一批学员，至此，100名学员全部顺利结业，这让郭学谦有了一种“桃李满天下”的自豪感。

根据线下回访数据显示，毕业至今，仍有超过20%的学员在从事电商行业，所售卖的商品多为昭化当地农产品及龙泉青瓷等，“生意还不错”。听到这个消息时，郭学谦的嘴角会情不自禁地微微上扬。

2020年，郭学谦的电商精准扶贫作为典型案例，成功入选《中国样本——全国电商精准扶贫案例与点评》一书。如此看来，郭学谦不仅是自己的梦想家，也是他人的造梦者。

谈及最新的梦想，他希望，打造100个百万富翁。

这个在大多数人看来有些“疯狂”的梦想，“如今已完成了三分之一”。



与结业学员合影