



# 企业家巴特变身网红为家乡代言

文/草原全媒·北方新报首席记者 查 娜 摄影/《内蒙古日报》记者 金 泉

“老铁们,正宗达尔罕黄膘牛肉,不含任何添加剂,开袋即食,速速下单吧!”9月7日晚,赤峰市克什克腾旗,每选集团董事长巴特正在“巴特今生”直播间带货。直播间里的桌子上,摆着小笨牛肉、牛杂煲、牛肉肠、赤松茸牛肉酱等几十种农特产品。巴特是北京每选集团有限公司董事长,还是个热衷直播的“网红”,粉丝有50多万,晚上短短1个小时的直播,取得过单日销售额超千万的好成绩。

但巴特认为自己不是网红,而是企业家。他告诉记者:“巴特今生直播间是每选集团销售端,一般的直播平台没有自己的生产基地,我们不仅生产,而且全程实现‘数据管理’,顾客可以从我们的平台上看到产品的全生命周期,同时我们在全国建设了4000家售后服务点,实现产品的代收、代取、调货、换货,所以我们直播间的退货率极低。”

2019年,巴特成立每选牧业,在家乡巴林左旗开展合作社+农户模式饲养基础母牛,带领当地百姓在农牧业和现代经济结合中开辟了一条致富路。2020年,又成立了每选种养殖合作社,努力打造集医养结合、生态观光、园区管理、物流配送、信息服务和技术支持于一体的产业运营商。

通过观光生态农牧业运营模式的创新,巴特变革牛肉产业链上游的经营模式,整合优势资源,以差异化产品投入优质鲜牛肉及牛肉制品市场。同时,打造每选有机牛肉品牌及每选有机农产品品牌。改善农牧业传统产业结构,增加当地农牧民收入。

2021年11月,每选集团入驻克什克腾旗以来,巴特在这里布局了农场、牧场、肉联厂、食品加工厂、物流园区……实现了以农业、牧业、旅游业、食品加工业、电商助农直播为主的一、二、三产业融合的发展体系。

“每选集团将借助互联网,立足农、牧、游,全力塑造克什克腾旗‘沐伦游礼’区域品牌。同时,深耕源头食品,深入田间地头,以直播



工作中的巴特(右)



巴特直播间琳琅满目的商品

助农为抓手,打造一个集养殖、种植、屠宰、加工、销售、物流为一个闭环的集团性公司,助推克什克腾旗乡村振兴。”这是巴特为企业设定的目标。

为了实现这一目标,集团跟农牧民签订了保底产销协议,有效解决农牧民养殖、种植产品的销路问题,为群众增收致富奠定了基础。另外,他们通过每选农牧特产购物中心销售本地农牧特产,并将其中13个展柜无偿提供给克什克腾旗下属13个苏木乡镇使用,打造一乡

一品专柜,使每个乡镇的牛羊、燕麦、华子鱼、各种奶食品、山野菜等土特产品,都能从田间地头走进千家万户,促进农民增收。

巴特说,自己回家乡创业,带领乡亲们一起致富,源于他自己“受过穷”。1982年,巴特出生于赤峰市巴林左旗,自记事起就过着放羊、打牧草的生活。作为一个贫困家庭的孩子,少年时代,他把求学的机会留给弟弟妹妹,一个人到北京打拼。打扫卫生、刷盘子、倒卖BB机……饿了啃口馒头,困了就

睡在北京的天桥下。

外出闯荡的日子,巴特几乎尝试了所有他能承受的岗位。哪怕是不给钱,只要管饱就行。功夫不负有心人,一个偶然的机会巴特拿到了一个无线电电子产品的订单。他凭借吃苦耐劳的精神,短短一年的时间,便赚到了人生的第一桶金。如今历经20年打拼的巴特,已是一位年轻有为的企业家了。

2016年,看到互联网行业发展迅猛,巴特投入了所有的财力和精力,一头扎进了互联网行业。面对陌生的领域,再加上团队管理的不成熟,短短三个月的时间,巴特不光赔掉了所有积蓄,而且欠下了巨额外债。

面对巨大的落差,巴特并没有失去信心,而是凭借着丰富的创业经历和广泛的人脉资源,迅速重整旗鼓。公司利用互联网强大的力量销售净水器、白酒、厨房三宝等亲民产品,采用线上线下结合的销售模式,一年多的时间,创造了过百亿的销售神话。

经过多年的打拼,巴特确实将自己在互联网领域的优势带入到家乡的发展当中。自2021年,克什克腾旗携手每选集团,以优势产业为依托,打造“土字号”系列特色产品,采用“线上直播带货+线下实体店+全流程售后保障”推动“农业+”全方位发展。

去年,克什克腾旗新开地乡有70多吨藜麦滞销,“巴特今生直播间”上线后,1个小时就签出订单100多吨,不但清空了积压,还需要再补货25吨。截至目前,巴特累计直播近百场,销售总额2.1亿元,其中销售克什克腾旗本土产品1.6亿元,直接带动1200人就业。

巴特希望通过回乡办企业,为家乡留住人才。“人才是第一生产力,有人,才有无限可能。”巴特说自己早年辍学,但一直没有停止过学习。巴特说他现在有一支专业团队,并且公司正为上市做准备。未来,巴特将扎根克什克腾旗,打造更多精品,让四面八方的游客,在自然文化融合共通中,收获美的享受。