

廖天琪发现火腿商机，潜心研究这门技艺

四川大叔养猪十个月，加工火腿六个月，一年的销售总额就高达八百万元。因此，已经从事这个行业二十多年的他，成为了当地火腿生产商趋之若鹜的对象。

不过，大叔并不满足于此，还是不停琢磨，最终，通过几个细节性的创新，将火腿做成一个大规模的产业，而且还带动当地两千多人增收致富。

他到底是如何做到的呢？

故事的主人公叫廖天琪

，是四川省冕宁县石龙镇石龙村的一个农村大叔。在他十八岁时，就到外地做生意，经营水果批发，由于他能说会道有为人实诚，所以他当时赚了不少小钱。

几年后，廖天琪

厌倦了在外面漂泊的生活，就想回到

老家发展，但是，没有学历和手艺的他，在老家又能干什么挣钱呢？

就在他愁眉不展时，无意中瞥到父亲寄给他的火腿，这让他脑海中产生了一个大胆的想法，就是回家做火腿生意。

在很久以前，冕宁

便有一个习俗，就是在过年时，需要将现杀的猪后腿用盐腌制起来，做成火腿。

但是，随着时代的变迁，新一代的年轻人都走出了山村，不愿意再学习火腿腌制的方法，而且，当时的火腿都是农户自己加工的，从不往外销售，更没有人将其进行规模化生产，这就导致一部分家庭在过年时，吃不到正宗美味的冕宁火腿。

因此，发现致富商机的廖天琪便打算，自己加工火腿，然后放到集市上去卖。

1996年，回家过年的他便跟着父亲学习火腿腌制技术，经过四年

的不断学习与尝试，他的火腿加工技术终于有所成就。

于是，他独自一人

来到距离老家几十公里

远的芦沟镇，开始摆起地摊卖火腿。

为什么廖天琪要去那么远的芦沟镇摆摊，而不是在自己老家呢？

原来，芦沟镇在当时是一个交通要道，附近不光有铁矿，还有很多政府单位，因此，这里有能力的消费群体很多。廖天琪在这里干了一段时之后，发现火腿生意不错，便决定在这个县城长此以往地干下去。

虽然廖天琪靠火腿生意赚了钱，但他没有因此偷工减料，反而对于食材的把控一直很严格，不是优质凉山乌金猪的后腿，他一概不要。

同时，猪腿也不能有任何瑕疵，不然，他也会将其退回。所以，当地很多猪肉批发商都因他的苛刻要求，对他怨恨极了。

不过即便如此，他们还是争着抢着要将猪后腿卖给对方，没有办法，谁让人家出的价钱高呢？

火腿大亨廖天琪的坎坷发展史

四川男子突发奇想卖火腿，竟从中发现巨大商机，但灾难与机遇并存，他该如何克服困难呢？

在接下来的几年里，廖天琪的火腿生意越做越红火。

而他也

为了拓宽销

售渠道，将以前散装的

火腿包装成可以走亲访友的礼盒产品

。当然，这种火腿礼盒一经推出，就受到了广大消费者的追捧。

见此情景，廖天琪立即抓住时机，加大了礼盒产品的生产数量。

但令他没有想到的是，就在生意如火如荼地进行时，一场噩梦骤然降临，也正是这场危机，让一直顺风顺水的廖天琪真正感受到了绝望。

究竟发生了什么事情呢？

2012年，**全国爆发金融危机**，廖天琪的火腿生意也受到了市场波动的影响。

同时，他的火腿礼盒出现了滞销的危机，**几十吨的火腿积压在仓库里**，这让廖天琪郁闷极了。

毕竟，这些火腿都是用钱换来的，如果他不能将其卖出去，结果很有可能是，他赔得倾家荡产。

因此，**廖天琪**在那段时间里，每天都出去寻找销路，他跑遍了周围县城大大小小的市场，最终，他看中了冕宁县一个人流量很多的市场。

于是，他将**火腿放在市场里一个腌腊食品店**，让其帮忙代销，但是半个月过去了，他的火腿依然无人问津。

廖天琪认为，人们不愿意买火腿的原因，主要还是觉得火腿平平无奇，没有什么吸引力。

所以，他现在要做的就是先引起大家的兴趣，但要怎么做才能解决这个问题呢？

拥有经商头脑的他很快就想到了一个绝妙的方法。就是利用消费者爱占小便宜的心理，**让来往的顾客免费品尝做好的火腿肉**。

人们吃到了美味可口的火腿后，纷纷向廖天琪询问火腿的价格，而他也通过这样的活动，**成功打开了冕宁县的销售渠道**。

随后，廖天琪利用相同的方法，

陆续

与多个城

市的十五家农贸市

场建立了合作关系，年销售火腿两百

多万元，他也凭借这个成就变为了当地火腿生产商趋之若鹜的对象。

不过，随着生意的扩大，新

的问题也随之出现了。就是

仅靠腌制技术处理火腿，根本满足不了这十几家腌腊市场的销售需求。

因此，他现在需要作出选择，要么改变火腿的处理方法，增加产量；要么选择放弃一些合作商。

接下来廖天琪将会如何进行选择呢？

看着逐渐发展壮大的火腿生意，他说什么都不愿意失去自己辛苦找来的经销商，而且，他不满足于现在的状况，还想将自己的火腿产业推向更大的市场。

所以，他要做一个同行们连想都不敢想的事情，缩短火腿制作时间。那他是怎么做到的呢？

廖天琪大胆创新，改变火腿制作方式，走向成功

面对新兴的火腿企业，廖天琪大胆创新，改变传统的火腿制作工艺，让自己的产品从中脱颖而出，成为佼佼者。

原来，廖天琪通过控温设备，给需要腌制的火腿制造了一个低温环境，即使是在温度稍高的秋季和春节也能保证火腿腌制的品质。

而且，他还在风干发酵车间安置了同分降温设备，保证了火腿发酵时的适宜温度。通过这两个措施，

廖天琪将火腿制造的时间从四个月缩短成三个月，大大提高了火腿的产量。

经过四年的发展，廖天琪的火腿生意在冕宁县周边的市场逐渐稳固，同时，人们看到他靠火腿赚了不少钱，也纷纷搞起来火腿经营，不过，他们没有对方独特的技术，所以，并没有因此赚多少钱。

2018年底，由于农户都要腌制腊肉，从而导致猪肉生意火爆，出现供不应求的情况，这让廖天琪萌生了一个想法，就是找一个固定的猪肉养殖场，从源头解决买不到猪肉的问题。

随后，他对附近县城的养殖场进行了深度调研，最终，在距离冕宁县三十多公里的一个村庄找到了心满意足的养殖基地。

双方合作后，廖天琪立即给了对方一个四千头生猪的采购单，这让猪场的负责人十分高兴，只是他还没高兴多久，就听到了对方苛刻的要求，也正是因为这个要求，这负责人对这个订单有些犹豫不决。

到底是什么样的要求，才会让负责人打算放弃这笔大订单？

原来，廖天琪为了保证自己火腿的品质，要求自己采购的生猪每只都要喂够十个月，但正常情况下，生猪都是六个月便已经出栏了，这无疑增加了猪场的成本。

后来，双方在反复沟通下，终于达成了互利互惠的协议。

但是，廖天琪明明只需要猪后腿就行，现在却将整头猪都收购了，那剩下的猪肉用来干什么呢？

他发现，市场上对香肠的需求量很大，而猪前腿的肥瘦比例刚好适合灌香肠，于是，他就将这部分肉加工成了香肠。紧接着，他将其他部分的肉进行了加工后，分别卖给了其他批发商。

有了这部分收益后，廖天琪便想到和当地的村民进行合作，而村民见他已经赚了大

钱，就纷纷同意了这个计划。

现在，

廖天琪依靠火腿生意一年的收入就高达八百多万，同时，他也带动了当地两千户村民一起发家致富，成为了名副其实的火腿大亨。