



新农人风采



陈俊林参加交流活动。



陈俊林(中)在生产车间。



陈俊林(右二)检查产品质量。



陈俊林(右一)在工作中。

年销1亿串——

陈俊林：让昭通小肉串“串起”乡村振兴路

记者 常开俊 马丽梅 安德立文/图

在地处乌蒙山腹地的昭通，一道原本寻常的民间小吃，正以前所未有的速度“串”起全国人民的味蕾。在众多的从业者中，有一位名叫陈俊林的“90后”青年，他从路边摊起步，历经创业失败，最终凭借敏锐的市场洞察力和一份深厚的乡土情怀，将昭通小肉串打造成一个标准化的产业，带领乡亲们走出了一条独具特色的增收致富路。

从打工仔到创业者的淬炼

1993年，陈俊林出生在昭阳区守望回族乡水井湾村的一个普通农村家庭。童年的记忆里，交织着乌蒙山的壮美与生活的艰辛。2008年，年仅16岁的陈俊林初中毕业，因家境贫寒，不得不放弃学业，像许多同乡一样，踏上了外出务工的道路。

他的第一份工作是餐馆洗碗工，每月微薄的500元工资，他却干得一丝不苟。因为勤劳肯干，半年后他的工资涨到了800元。这份工作虽辛苦，却让他初次接触了餐饮行业。2010年，餐馆歇业，陈俊林辗转找到一份保安的工作。6个月的保安生涯，风吹日晒，却让他有了更多静心思考的时间。

“那时候年纪小，但心里总有个声音：难道一辈子就这样碌碌无为吗？”陈俊林回忆道，“年轻人，总得拼一把、闯一回，不论成败。”怀揣着这份不甘和闯劲，2011年6月，他毅然辞去工作，带着当保安攒下的近6000元，回到家乡，支起一个简陋的烧烤摊，开始了他的第一次创业。

创业维艰。无论是炎炎夏日还是凛冽寒冬，他每天都坚守在烟熏火燎的烧烤摊前。从食材选购到烤制调味，事事亲力亲为。凭借昭通小肉串独特的风味和诚信经营口碑，他的生意从一个摆摊点逐步发展壮大。到2018年，他已成功开设13家烧烤门店，成为当地小有名气的“烧烤老板”。

然而，成功的喜悦并未持续太久。由于扩张过快、缺乏管理经验，加之市场环境变化，短短一年内，10家门店相继关门歇业，创业心血几乎付诸东流。“那段时间是我人生的最低谷，不仅投入的资金血本无归，更觉得无颜面对家人和跟着自己干的员工。”陈俊林坦言，失败的打击曾让他彻夜难眠。

标准化“串起”产业新链条

痛定思痛，陈俊林开始了深刻的

反思。他白天跑市场，晚上认真分析失败的原因。“问题出在管理和供应链上，”陈俊林总结道，“每家店都是单打独斗，采购成本高，食材品质不稳定，尤其是肉串的穿制，耗费了店里大量的人力和时间，导致效率低下，老板和员工都疲惫不堪。”

他敏锐地捕捉到了整个烧烤行业的一个共性痛点：几乎所有烧烤店老板都面临同样繁琐的准备工作——每天凌晨收摊后，就要匆忙赶往市场选材，然后再进行切肉、腌制、穿串等一系列流程，直到中午才能休息，下午又得为晚市营业做准备。这种模式不仅辛苦，而且难以实现标准化和规模化。

“为什么不把前端最耗时耗力的环节统一起来，让烧烤店经营者更专注于烤制和服务呢？”一个创新的想法在他脑中萌生。2019年10月，他决定“从哪里跌倒，就从哪里爬起来”，以剩余的门店为试点，进行大胆改革：实行统一采购、统一穿制标准。

改革立竿见影。集中采购降低了食材成本，标准化穿制不仅提高了效率，还显著降低了人工成本，真正实现了“降本增效”。试点门店的利润不降反升，这让他看到了巨大的市场潜力。

2019年底，他说服了志同道合的合伙人，开始向昭通及周边的烧烤店推广标准化的小肉串成品。起初，推广并不顺利，传统的观念让许多商家持观望态度。但他没有气馁，带着产品一家家上门演示，用品质和诚意打动客户。渐渐地，认可其理念和产品的商家越来越多。

2021年，看准时机，陈俊林正式创立了云南串头食品有限公司(以下简称“串头公司”)，标志着他的事业进入全新的发展阶段。

小肉串做大产业

该公司成立后，陈俊林为其注入了鲜明的企业文化内核——“诚信串头，用心穿串，立足昭通，守望初心”。这16个字，成为公司发展的灵魂。

他对产品质量的要求近乎苛刻。公司核心产品小肉串，严格选用昭通本地的小黄牛后腿肉，肉质鲜嫩、香味浓郁。从原料入库到成品出厂，每一道工序都有严格的检测标准。同时，他高度重视研发创新，不断优化小肉串的口味，还陆续开发出多种烧烤预制菜系列产品，以满足不同区域消费者的多元化需求。市场认可度持续攀升，订单如雪

片般飞来。为了满足急剧增长的市场需求，公司生产规模不断扩大。从创业初期的300平方米小车间，到2023年7月，已扩建为占地5000平方米的现代化标准工厂。生产线升级带来了产能的飞跃，年产量提升至2000余万串。目前，串头公司的烧烤系列产品已销往北京、上海、广东、四川等19个省市，直接服务超过1500家烧烤店，昭通小肉串的品牌知名度在全国范围内迅速打响。

然而，对于陈俊林而言，企业规模的扩大和产值的提升只是成就的一部分。他心中有一个更大的目标：“一人富不是真的富，大家富才是真的富。”

一根竹签上的共富经

陈俊林始终没有忘记自己出身农家，没有忘记创业的初衷是改变自己乃至更多乡亲的命运。他的公司，成为当地践行联农带农、助力乡村振兴的重要平台。

务工就业，实现“家门口”增收。小肉串穿制工作需要耐心和细心，劳动强度相对适中，为当地群众，特别是留守妇女、部分脱贫户提供了大量合适的就业岗位。公司长期保持150个左右的固定工作岗位，员工绝大部分来自周边村庄。在这里，员工的月工资有3000元以上，年均带动500余名群众稳定增收，其中带动脱贫户及监测对象80余人。更重要的是，这让村民们实现了“挣钱顾家两不误”的梦想，有效解决了留守儿童、空巢老人等社会问题。

技能培训，增强“造血”能力。陈俊林深知，“授人以鱼不如授人以渔”。公司积极与人社等相关部门合作，组织开展小肉串制作、食品安全等专项技能培训。2025年，就已成功举办3个班次，培训152人，其中脱贫户及监测对象64人。通过考核取得合格证书后，学员们不仅能在串头公司就业，还能通过公司推荐，进入合作的烧烤商家工作，目前已成功推荐100余人，拓宽了他们的就业渠道。

创业扶持，孵化“新农人”。对于有创业梦想的乡亲，陈俊林和他的团队给予了倾力支持。目前，已有50名接受过培训、有经验的员工及当地青年，在他的帮助下成功外出开店创业。从店铺选址、装修设计、市场定位，到技术指导、运营管理、营销策划，串头公司提供“一条龙”帮扶服务，让他们少走弯路，顺利扎根、稳步发展。这些遍布全国各地的昭通小

肉串店，如同播撒出去的种子，既把家乡的味道带向全国，也成就了更多人的梦想。

产业链延伸，惠及养殖户。公司业务快速发展，对原材料的需求量巨大，全年需采购肉牛350余头，黄牛肉150余吨。这直接解决了当地20余户肉牛养殖户的销售难题，打通了从养殖到消费的产业链条，激发了产业发展的乘数效应。

让“昭通味道”香飘更远

面对未来，陈俊林目标明确，信念坚定。他始终秉持“用优质服务昭通小肉串，用产业带动群众就业；以品质铸造品牌，以精品成就未来”的企业价值观。

他表示，下一步，公司将围绕“市场化运作、标准化培育、技能化开发、规模化输出、品牌化推广、产业化发展”的“六化”目标持续深耕。一方面，将继续加大研发投入，不断提升产品品质和创新力；另一方面，将强化品牌建设，通过参加展会、利用新媒体平台等方式，进一步提升昭通小肉串和“串头”品牌的全国影响力。他梦想着，有朝一日，昭通小肉串能像新疆羊肉串、东北烤串一样，成为具有全国影响力的知名小吃品类。

对于申请加入市青年联合会，陈俊林视其为一个新的起点，更当作一份沉甸甸的责任。他希望通过这个平台，与更多优秀青年交流学习，共同为推动青年创新创业、助力家乡发展贡献自己的力量。“我是农民的儿子，是昭通这片土地养育了我。我的成就离不开党和政府的好政策，离不开乡亲们支持。回报家乡，带动更多人过上好日子，是我最大的心愿。”陈俊林动情地说。

【编者后语】

从一个人创业的“小目标”，到带动一方产业、致富一方百姓的“大情怀”，陈俊林用一根小小的竹签，串起了美味的昭通小肉串，更串起了乡亲们致富梦，串出了一条充满生机与活力的乡村振兴之路。他的故事，是新时代中国青年敢于有梦、勇于追梦、勤于圆梦的生动写照，也是昭通儿女在乡村振兴浪潮中奋勇前行的精彩缩影。

