



王乐然:深耕农贸行业近三十载

见证老旧菜场的华丽蜕变

市井烟火,藏着城市最温暖的底色,也承载着一座城市的民生温度与商业活力。在天津,深耕农贸行业近三十年的王乐然,用半生坚守扎根菜场赛道,从青涩闯荡的创业青年,成长为天津市乐业集团有限公司创始人,兼任天津市菜市场经营服务行业协会会长等多项行业职务,以实干深耕实体、以初心服务民生,在方寸菜场间书写出专属津城的烟火创业故事。

闯荡潮头 掘得先机

王乐然的创业之路,始于上世纪80年代的时代浪潮。年少的他性格顽皮果敢,后来成为运输市场第四大队的一名汽车修理工。在人人追捧稳定铁饭碗的年代,安稳的车间工作并未困住他敢闯敢拼的初心。一次兄长出差途经广州的邀约,让他萌生了南下闯荡的念头,踏上了南下的未知旅途。

彼时的广州商贸蓬勃,各类新潮物件琳琅满目,对于久居北方的王乐然而言,处处皆是新鲜机遇。初次南下,他仅怀揣二十余元,随手购入多款新潮配饰,一副电影《大西洋底来的人》同款“麦克镜”,竟在滨江道委托店收获了翻倍收益。20元购入,40元售出的简单交易,让他敏锐捕捉到小商品贸易的商机。自此,他频繁往返广州进货,靠倒卖新潮百货赚取了人生第一桶金。

积累了初始资本后,王乐然不再满足于小打小闹的摆摊生意。彼时北方百货稀缺,广州服装服饰销路极佳,他萌生了开服装店的想法。为了专心创业,他办理了当时流行的停薪留职,彻底告别安稳的车间工作。为了开设门店,他辗转寻访房源,对接置换公房,费尽周折拿下小白楼的商铺。创业路上机遇接踵而至,一次偶然品尝街边涮羊肉的经历,让他跨界开设乐乐餐厅,深耕餐饮赛道。随后,他盘活商铺资源,拆分柜台对外出租,仅凭十三间柜台,每月便能实现稳定收益,开启了多元化经营的创业之路。

敢闯敢试的他从未停下脚步。1996年,王乐然看准市场机遇,整体承租天津地毯三厂场地,创办乐乐家具展销馆,通过摊位租赁模式持续深耕实体商业。多年跨赛道的经商历练,让他练就了敏锐的市场洞察力,也为日后深耕农贸行业埋下伏笔。

顺势转型 深耕农贸

上世纪九十年代末,城市发展迭

代,一些场所闲置关停,空出大量优质场地,恰逢河西区率先推进菜市场“退路进厅”、创卫升级改造,传统露天菜场向规范化室内菜场转型。紧抓这一时代契机,王乐然批量租赁闲置场地,正式入局农贸行业,1998年,他在天津河西区开设第一家三水道菜市场,自此扎根烟火民生赛道。

深耕菜场行业近三十年,王乐然始终精益求精、深耕细作,带领菜场完成七代迭代升级。深耕行业多年,他熟稔菜场运营的每一处细节,从场内动线规划、柜台布局,到菜品灯光、售卖距离,每一处设计都亲自打磨、反复推敲。为适配城市管理标准,他实地借鉴景区通行设计,改造市场格挡门禁,规范场内秩序;为优化消费体验,他打破传统条形柜合格局,创新引入岛式柜台,对标前沿业态优化场景布局,让老旧菜场逐步摆脱脏乱差的刻板印象。

创业深耕的路上,坚守与初心从未缺席。菜场改造升级期间,王乐然始终亲力亲为、扎根一线,曾在施工现场不慎双脚踩中钉子,伤口贯穿脚掌、鲜血浸透鞋袜,即便如此,他休养一日后仍坐着轮椅奔赴工地,紧盯施工细节。面对缺乏菜场设计经验的团队,他全程对接沟通、细化需求,凭借多年行业经验,一步步打磨出适配民生需求的标准化菜场场景。

迭代升级 焕新市井

在企业经营中,王乐然始终坚守民生初心,确立“利商户挣钱、利顾客方便、利企业发展创新”的三利原则,秉持“以服务商户为信仰”的企业理念。他深知商户常年起早贪黑、全年无休的辛劳,始终把商户需求放在首位,创新推行八力八法管理模式,每年设定专属服务主题。2025年聚焦商



王乐然(图右)在接受记者采访。

户健康,摸排商户身体状况,对接医疗资源、普及健康知识,用暖心服务凝聚商户、稳住业态。

秉持深耕实体、普惠民生的初心,二十多年间,王乐然带领乐业集团稳步扩张,布局天津多区、遍地开花。从河西起家,2007年起进军河北区,深耕中山路、王串场片区;2016年拓展至南开区,落地林苑菜市场;随后进驻东丽区,承接民生安置项目、扶持小微商户;2023年强势布局滨海新区,高价竞拍优质地块、收购存量菜场,稳步筑牢区域布局。如今,集团已在天津六大片区运营十几家标准化菜市场,成为津城民生服务的重要力量。

老旧菜场 华丽蜕变

历经七代迭代,王乐然亲手打造的三水道菜市场,早已告别传统农贸市集的模样,完成了从老旧菜场到网红文化民生街区的华丽蜕变。这里保留着市井烟火的本真,汇聚了深耕二十余年的资深商户,保障生鲜食材新鲜实惠;更融入全新文化业态,打造特

色书咖、流动图书角,引入平价咖啡、网红冰淇淋,6元即可解锁休闲体验。同时,引入新加坡特色肉骨茶面、海鲜面等便民餐食,搭配天津美院团队设计的复古文化墙,老旧物件打造的立体景观、复古机车打卡装置,让传统菜场兼具烟火气、文艺风与新时代活力,成为市民休闲消费、拍照打卡的民生新场景。

四十载风雨创业路,半生深耕烟火民生。从南下闯荡的青涩创业者,到深耕津城菜场赛道的行业标杆,王乐然始终扎根实体、坚守初心。凭借深耕实干,他斩获全国零售示范点荣誉,获评农业频道“致富经”十大榜样,用实干与坚守诠释民营企业家的责任与担当。

未来,他将继续以菜场为载体,持续迭代升级业态、优化民生服务,深耕市井烟火、赋能城市发展,用数十年坚守书写新时代民生实体的发展答卷。

都市频道《财富+》播出时间:每周二、周三、周四20:15;经济广播《财富+》播出时间:每周六20:00。

理财漫谈

在确定性中追寻复利增长

当前A股5500多家上市公司与可转债、ETF、公募基金等超2.1万个可选投资标的构成的生态圈,令许多投资者常陷入“选择过载”的困境:既怕错过风口,又担心踩中陷阱,最终在频繁操作中偏离了投资的本质。在我看来,穿越市场迷雾的关键,在于锚定“确定性”——从产业逻辑到企业质地,从风险控制到时间陪伴,用一套扎实的框架抵御波动,方能在长期复利中沉淀价值。

股市短线博弈本身是异常残酷的高阶战场,普通投资者依靠常规知识储备、极易被高波动的市场收割。人们把股票当作短期博弈筹码,却并不擅长短线操作,而市场高波动下的患

得患失,是大众投资者追涨杀跌亏损的主要原因。

经过十年服务客户与做投资组合的深度思考后,我深刻认同巴菲特、芒格及国内优秀投资人的核心理念:买股票就是买公司,深度研究、长期陪伴。坚持好行业、好公司、好价格的“三好原则”购买股票,才可能实现在股市投资,更安全、更可靠的好回报。

价值投资和投机核心区别在于:从公司股权角度出发,有明确的价值锚点,而筹码博弈的价格锚点完全随市场情绪波动。在高频大幅波动中,普通人很难稳健持有筹码,这是导致短线博弈失败的主要因素。

因此想要在市场长期盈利,必须

坚守价值投资,以股权投资视角布局。不必幻想短期翻倍、一年数倍的暴利。要向巴菲特和查理芒格学习,假设每年追求26%左右的稳健复利,十年便可实现十倍收益。



本文作者:

梁开祥 中山证券天津分公司投资顾问、理财师大赛选手。