



云永悦正在打造另一个足球主题的民宿。海南日报记者王凯 摄

「海南风」吹甜创客梦

文海南日报记者洪宝光

互联网+民宿 “南洋兄弟”帮人找海的记忆

5月18日中午，在文昌市龙楼镇的南洋兄弟民宿里，非常健谈的小伙子云永悦（啊毛哥）又开始为他的“南洋兄弟民宿”忙碌起来。也许是长期在海边的缘故，他皮肤十分黝黑。

正如他的名片一样：“来南洋兄弟民宿，毛哥带你玩海，摘椰子，看火箭，品美味，谈理想。”在龙楼，除了能看到故乡的山，故乡的海，喝到故乡的椰子水外，还可以坐船出海、摘椰子，坐船顶浪……如今，南洋兄弟民宿有7大主打玩法，如：登高采风、划船顶浪、拉网抓鱼、傍晚捉螃蟹等，都是一些亲身体验的原味渔民生活的项目。

因项目比较独特，加上借助“互联网+民宿”来营销自己的民宿，这一举措取得很好的效果，民宿知名度不断提升，吸引众多游客慕名而来。

一年前，来自贵州的一个家庭，在海边体验抓螃蟹之后，回到贵州又多次打电话给啊毛哥说：还想再到海边去抓螃蟹。

“来这里才能真正体验到渔家生活，体验到海南海边独特的渔民生活。”刚从民宿玩回来的广东游客程余告诉记者，在民宿里，可以欣赏到独特的海边风光，还能品尝到海南独特的椰子味道，让心回归自然。

“开南洋兄弟民宿，我们的出发点不是为了谋生，只是想为许多迷失了童年记忆的人，找一找儿时的感觉，为一些志同道合的朋友展现原汁原味的渔民生活。”啊毛哥说。



王福在展示自创的特产风味“椰冻奶酪”。

玩海、摘椰子、抓鱼，对生活在城市的人来说，既陌生又熟悉，同时也勾起不少人对童年的记忆……

一对夫妇，一个是研究生，一个是本科生，为了心中的梦想，抛却都市繁华生活，回到屯昌农村养蛋鸡……

椰冻奶酪因味道独特而深受“吃货”青睐，加上在淘宝等电商进行销售，上市至今，供不应求……

海南返乡创业的年轻人，越来越善于“接地气”，紧贴本岛的海洋文化、地质环境和风物特产做好文章。

2004年毕业于湖南商学院的云永悦，曾到深圳等地工作，在外面闯荡7年后，想念故乡的他，放弃深圳的工作回到海南。

“现在城镇化变化比较快，加上都市生活节奏快，许多人想玩海，都不知去哪里玩。”啊毛哥在文昌等地调查一段时间后，发现海南的民宿不多，就萌发了要开一家民宿。

经过一段时间的谋划，2013年，他投入近10万元办起“南洋兄弟”，将抓鱼、摘椰子等海南海边渔民生活全部融进去，因而有了卖点。

定位准确，加上内容独特，因而吸引着众多游客到来。民宿在网上点击量非常大，每到周末，不少城里人就带着孩子、老人来这里度假，过一把渔民生活的瘾。

诚信、热情的他，从开业到现在3个年头里，他从没有因此而巧设名目乱收费，慢慢地得到游客的认可。

因龙楼地区客房少，为了让更多人能体验抓螃蟹，摘椰子，他决定扩大民宿，计划在文昌东郊镇再建一家民宿，在那里除了可以看海、抓螃蟹外，还能玩足球，预计今年6月前后开业。

“苦并快乐着。”说起创业，啊毛哥说，虽然辛苦，但也有创业带来的快乐，深信南洋民宿一定能勾起更多人对海的记忆。



陈君和丈夫廖文兵在养鸡场工作的身影。

屯昌“温泉蛋”

本地女子和外地丈夫共同造

廖文兵、陈君夫妇，一个是研究生，一个是本科生，为了心中的梦想，抛却都市繁华生活，回到屯昌农村做“鸡头”，每天起早摸黑，风吹雨淋辛苦操劳地养鸡收蛋，圆自己创业梦的同时也成为屯昌县创业典型。

位于屯昌县乌坡镇偏南一隅的陈君夫妇的养鸡场，占地约35亩，鸡场里养着2万只蛋鸡，每天都有7000多个鸡蛋外销。

32岁的陈君是乌坡镇本地人，本科毕业。丈夫廖文兵，是江西省樟树市人，研究生毕业。

“从上高中的时候就想过要养鸡，所以高考报志愿的时候报了饲料科学这个专业。5年前，当时我在网上看到一篇报道，说海南市场上销售的鸡蛋80%从外省调运，且全国售价最高，当时就萌生了回海南老家养鸡的想法。”

起初，廖文兵不理解，也不愿意回村养鸡。2012年春节，她和廖文兵回屯昌过年，拉着丈夫四处考察市场、寻找养殖场地。她们发现乌坡地区有温泉，完全可以发展温泉鸡蛋，这是其他地方所没有的，也具有乌坡特色。

看妻子如此执着，2012年7月，廖文兵便与妻子从福建回乌坡镇租地，签了30年合同，养鸡场开始动工修建。7个月身孕的陈君挺着大肚子和廖文兵平整土地、搭建鸡棚，从早忙到晚。刚开始的时候，电也没有，房子也没有，他们就架设了400多米的电线，从山下把电引到鸡场，接了水管把附近山泉水引下来，还搭了个简易小棚子住在山上。

廖文兵告诉记者，跟着妻子来屯昌养鸡，做“鸡头”虽然辛苦，但也很充实，如今已越来越喜欢了。

养殖过程中，他们全部使用豆粕、玉米、花生饼、贝壳粉喂，还配了盐巴、鱼粉。喝的水是山泉水，而且屯昌近年发现的青奥温泉就在旁边，鸡场出产的鸡蛋是褐贝蛋，营养丰富，口感很好，又是绿色产品，上市至今一直供不应求。

如今鸡舍有存栏蛋鸡近2万只，8000只鸡已开始下蛋，一年可以产鸡蛋2600多万枚，向市场提供鲜蛋12万多公斤，每年收入保守地说也有40万元。

味，有着双重特色口感，可谓“混搭”的美味。

在2013年的南宁东盟博览会上，海南特色的椰冻奶酪一亮相便大受追捧，当天到场的300个椰子冻很快被一抢而空，去年“双十一”期间，其中一家店销售椰子冻2000多单，当时的售价近40元一个。

2006年从云南理工大学毕业的王福，与制作椰冻奶酪可以说是阴差阳错。

王福的创业梦想从学生时就开始，大学时他卖过手机，有了第一桶金。毕业后，创业的决心就更大了，他在云南理工大学附近开了一家海南特色火锅店，所用原料全部来自海南，比如椰子鸡汤等。经营过程中，他发现许多顾客特别喜欢吃一种海南定安产的豆制品。

“这是定安地区的小吃，在普通话里还没有名字，干脆将其称为‘海南豆腐干’。”王福说，看到“海南豆腐干”热销后，2007年，他就动过心思想要回海南办一个专门生产“海南豆腐干”的工厂，但一直没找到合适的地方。

直到2012年，他带着满腔激情回到了故乡海南，找地盖厂，注册公司，2013年初他的公司成立。

公司成立了，产品上不来，让人急得团团转。生产“海南豆腐干”过程太慢，批量化生产的技术还没有成熟，后来，他灵机一动：在生产豆腐干的同时，能不能做点别的东西来维持工厂的开销？

有一天，他在路边买了个椰子喝水，突然想到椰子就是海南的特产，能否做和椰子有关的产品呢？做没人做过的椰冻奶酪如何？没想到就是这个椰冻奶酪在2014年的海南省创业大赛上获得第二名，也让他赚得盆满钵满。

然而，刚开始椰冻奶酪并没有得到市场的认可。记得2013年，王福拿到三亚去试市场反应，公司里的销售团队把椰冻奶酪送给商铺、游客免费试吃，竟然没人愿意吃这个陌生的食品。半个月过去，因为当时的保鲜技术还没有改进，三亚天气又热，免费送都没人要，王福扔掉了很多椰冻奶酪。

好东西不被接受，王福很着急，于是亲自出马，捧着一个个椰冻奶酪来到步行街对面超市进行推销。先是送给商铺吃，自己再做一些试吃活动，慢慢地积累了一些名气。

去年以来，电商变得越来越热，他看到这一商机，立即将椰冻奶酪放在网上销售，这一举措引起众多消费者的关注，纷纷下订单。椰冻奶酪的销量也步入快车道，从刚开始的每天生产50到80个，到现在的每天2000个左右。

现在，王福的椰冻奶酪不仅在海南本地销售，还通过电商销往全国各地。

王福说，海南有许多独特的产品依然藏在深闺无人识，只要不断挖掘，将来一定会有更多特色产品被更多顾客所接受。固