

■ 本报记者 李佳飞

儋州洛基粽、定安黑猪肉粽、澄迈瑞溪粽、万宁和乐粽……虽然离端午节还有10多天,但是为了抢占市场先机,各地粽子商家早已迫不及待地打起了宣传大战,肉粽、海鲜粽、排骨粽、红米粽、水晶粽,各色粽子也都摆上了柜台。

端午节前后,来海南旅游,当然少不了要品尝一下海南本地的粽子,有喜欢的游客还会带上两箱回去,与亲朋好友分享。不过,对比往年的粽子大战,记者注意到,今年售卖粽子的海南商家们除了强调品质、口感,打生态健康牌,还纷纷就文化内涵和人文特色做起了文章,并且,乘着“互联网+”的翅膀,海南粽子其实早已走向了全国各地。

海南粽香别一家

在海南,数得上名号的粽子品牌都带有明显的地域特征,例如定安的黑猪肉粽、万宁的和乐粽,还有澄迈的瑞溪粽。这些粽子要么以当地的特色农产品为原料,打健康生态牌,要么直接以产地命名,由于多是盛产小吃和美食的地方,因此,叫起来响亮,记起来也十分方便。

虽然名号不同,但海南粽子也有一些共同点。与北方的粽子不同,海南粽子通常由芭蕉叶包成方锥形,糯米中有咸蛋黄、叉烧肉、腊肉、红烧鸡翅等,热粽剥开,先有芭蕉和糯米的清香,后有肉、蛋的浓香。香浓淡兼有,味荤素兼备,令食者胃口大开。

定安的粽子中,黑猪肉是少不了的原材料。善于经营的商家还亮出了“手工打造辅以柴火烹煮、野生粽叶、农家黑猪、富硒大米、红心鸭蛋秘制”等招牌,深受消费者青睐。

儋州粽子“个头”较大,内容丰富,除了传统的肉粽,还有海鲜粽、排骨粽、牛排粽、红米肉粽、鸳鸯水晶粽等,品种之多,让人目不暇接。其中,儋州市南丰镇陶江深田一队村苗族妇女莫丽玲制作的“五色粽”,用植物汁液作为天然色素拌在米中蒸成,其方法源于苗族的“五色饭”,地方特色明显。

让更多游客品味海南粽

为宣传推广粽子文化,5月18日至6月20日,儋州开展以“品味儋州香粽,感受东坡文化”为主题的粽子文化推广季活动,并在海口明珠广场举办了儋州粽子推介会。儋州市长张耕表示,要通过开展丰富多彩的推广季活动,促进生产销售常态化,尤其要争取国家质检总

局通过“儋州粽子”地理标志认证审查,进一步增强“儋州粽子”知名度和美誉度,不断提高产品附加值。

在儋州,普通的超市、饭店、农贸市场等,各式各样包装精美的粽子礼盒、散装粽子都被摆在显眼的位置,有的超市还摆出了粽子专柜。

5月28日,在海南日报客户端装机抽奖活动上,在儋州市商务局的组织下,儋州共有3家企业携12种不同口味的儋州粽前来海口中视影城举行试吃活动,品种多、色香味美的粽子,令无数海口市民赞不绝口。

儋州市商务局局长吴三敏表示,要多举措打响以“儋州粽子”为代表的美食品牌,例如组建“儋州美食品牌联盟”,促进美食产业自身规范化、标准化等。

当然,定安、澄迈、万宁等地的粽商也不示弱,分别利用各大媒体进行销售宣传,有的还推出了“买粽票送咸鸭蛋”的促销活动等。

“互联网+”让海南粽更飘香

在所有宣传促销的活动中,今年尤为值得关注的自然是“互联网+”的销售模式了。

据悉,为了打响“海南粽子”品牌,6月2日下午,2015端午节“海南粽子”网上销售活动对接会在省农业厅召开,来自海南20余家知名粽子企业、物流企业、电商等齐聚一堂,共商如何利用互联网平台销售海南粽子,线上线下同时发力,提出将改变季节性生产销售的局面,实现常年产供。

“虽然许多内地游客也很爱吃,但是海南粽子的名气还是不如浙江五芳斋粽子等,可以说,是处于一种藏在深闺无人识的状态,组织网上销售活动对接会,也是希望海南粽子走出去,进一步打响海南粽子品牌。”省农业厅市场处处长张健表示,希望通过淘宝、京东等购物网站销售,吸引省内外广大消费者,进一步提升了“海南粽子”的品牌价值。

事实上,在此之前,海南各地粽子商家已改变传统营销模式,积极通过淘宝网、糯米网、美团网等购物网站,将粽子销往全国各地了。定安“粽子大户”陈娇就曾告诉记者,今年她不仅利用朋友的淘宝店销售粽子,还在尝试做微信推广,“每天都会接到来自北京、深圳、重庆、上海等地的电话”。

传统行业涉足电商,如今已成为潮流。省农业厅总农艺师黄正恩表示,希望海南粽子企业抓住机遇,利用互联网平台,重新定位、包装,适应新形势下的市场营销,打造海南农产品品牌。

注入文化内涵 创新营销方式

海南粽让游客品尝

特色

“端午味”



海南的粽子各有风味,但不变的是对食材和味道的追求。

从北仍村看旅游社区的打造

为村民和游客提供美丽乡村新体验

■ 本报记者 蔡倩

从昔日“养在深闺人未识”的美丽小村到如今“柳暗花明又一村”的知名景点,琼海嘉积镇官塘村委会北仍村挽活了琼海官塘大景区;曾经的北仍村甘蔗妹阿玉如今利用自家老屋开了一家“庭院时光咖啡屋”,乡村旅游改变了他们的生产、生活;重情、重义、重教、重孝等文化传承,让北仍村人凝聚在一起,共同打造乡村旅游景点……琼海北仍村正是海南旅游社区发展的一个鲜活例子。

近日,刚刚结束一次台湾之行的省旅游协会秘书长王健生研究了台湾南投县埔里镇桃米生态社区,认为台湾的社区营造模式非常值得海南学习借鉴。

村庄与景区互动

夏日的骄阳也抵不过游人出游的热情。尽管不是周末,琼海市北仍村里的游客已经熙熙攘攘,有的漫步在乡间小道上,有的掏出手机、相机合影留念,有的在林荫下惬意休憩。

沿着村道一直往里走,赫然发现村边就立着一家星级酒店。一条栈道穿过槟榔林,这边是一间老厨房,锅铲柴火把房梁熏得发黑,灶里煮着咸菜飘香,狗儿围着饭桌绕圈;那边是高楼大厦平地起,灯红酒绿,设备豪华,往来无白丁。

“到过很多乡村,但没有见过哪个村会像北仍村这样,坐落在星级酒店旁却依然静谧,是传统农村却又现代时尚。”来自河北的游客范京啧啧称奇,村民们又津津乐道地为她讲起一件趣闻:毗邻北仍村的星级酒店御泉庄为了与北仍村互动发展,主动拆除了酒店围墙,打开一条通向北仍村的“专用通道”。



北仍村风景如画,民风淳朴,是琼海市打造十大乡村旅游景区之一。

本报记者 张茂 摄

是星级酒店、休闲社区重重包围中的一块“世外桃源”,发展乡村度假游后需向周边景区借势而为,景区与乡村共同打造,项目与百姓互动,才能形成全域旅游景区。

村民经营旅游社区

“天气热,累了就来家里来坐坐,喝水乘凉不收钱的!”北仍村民林芳玉站在自家老屋门口,热情地招呼每一位前来游玩的客人。近日,她利用自家老宅开了一间咖啡屋,取名“庭院时光”。

27岁的林芳玉从小就在附近景区

卖椰子水和甘蔗,被人称为“甘蔗妹”,她家境贫困,一家五口人全靠她的爸爸种甘蔗养活。随着琼海美丽乡村的建设,北仍村从普通的一个村庄到一个文明生态村,再升级为一个新的旅游目的地,林芳玉一家的生活和观念也发生着改变。“建了新房以后,我们就想着用这个空出来的老房子做些什么事情”。看着从门前走过的越来越多的游客,林芳玉和哥哥嫂子都回到老屋来开起了咖啡屋。“庭院时光开业有一个多月了,比以前在路边卖甘蔗好得太多了。父亲种的甘蔗直接供应咖啡屋榨甘蔗汁很受欢迎,母亲亲手做的鸡屎藤粿也卖得可好了!”

像林芳玉一样,北仍村还有很多在家门口创业打工:开着农家乐的王理强、煮着“草寮咖啡”的王秋香、从旅游大道上撤回家的甘蔗妹椰子妹……如今的北仍村既是村民的家园又是游客的乐园,处处展现风景如画、民风淳朴、安居乐业的美好景象。随着乡村的旅游化改造不断深入,游客来到琼海从看镇、看田园、看村已经发展到看家了。”王健生认为,庭院时光咖啡屋是北仍村发展的一个典型缩影。屋主人把自己家的老房子进行改造,用原汁原味吸引了游客。一处老宅,将一家人的生产、生活凝聚在一起,不经意间呈现在院子的每个角落。服务场所就是家,服务员都是家人,阿婆砍椰子、阿公种甘蔗、媳妇泡咖啡、女儿做经营……体现了一家的和睦幸福,游客来到家里又和农户合为一体,产生共鸣,激发出更多的灵感,在一个空间里容纳不同的业态。这才是美丽乡村体验的又一个新境界——在幸福之屋享受着幸福之家的幸福生活。

“在桃米村,不论是生态解说还是民宿服务,业者都同意将5%—10%的收入交出,作为社区发展的公共资金。”王健

生比照台湾桃米村旅游社区,认为只有复兴当地经济,才有可能创造工作机会和发展前景,才能留住年轻人,旅游社区的营造才可能有持续的力量,居民的参与也才会有持久的动力。

从小社区到全域景区

“乡村田园花果香,农家土产待客尝。一碗清茶,家常饭菜,喜敬宾客情意长。”北仍村里的老教师林宗礼投入地吟诵着自己的新作,在村口笑迎客来。

“北仍村有着良好的基础,一直是好民风之村、礼仪之村、重教育之村。不管是村干部还是村民,听说要把北仍村打造成乡村度假景点,都举双手赞成。”官塘村村支书李昭良带着记者在村中穿行时说道,他曾去韩国参观学习乡村度假,对韩国的乡村深受感触,十分赞成村里建成乡村度假景点。村民们看见乡村规划图后都积极配合发展乡村度假旅游,加入到建设的队伍中,现在也尝到发展乡村度假带来的甜头。

北仍村的成功,在于政府对其原有风土人情及风貌的保留。“望得见山、看得见水、记得住乡愁”这三个标准,在北仍村的打造中得到了充分体现。正如草寮咖啡屋、庭院时光咖啡屋、北仍客厅这些景观建筑,琼海典型的青砖瓦房民居、门口水缸里的早莲开的清新、椰子树搭成的桌椅,墙上手绘的竹、梅与发黄的老墙和谐相融,就如在宣纸上的作画。竹筐、月饼磨具等老物件都上了墙,成为装饰品。“这都是我们家用的东西,是我们自己装饰的。”对于村里的布置,林宗礼很是自豪。

“共同的信仰是凝聚社区感的重要元素,通过发掘社区历史文化,可以增强社区居民的社区感,培养共同的社区营造愿景。”王健生表示,“三不一就”的原则让北仍村在打造中风格更为统一,凝聚起了乡村原本的味道,将北仍村整个村子都打造成了一个景区,在这里可看、可玩、有吃、有住、可休闲,全村都实现了旅游化。这样的发展模式,实际上与琼海市努力打造的“全域景区”概念吻合,模糊城市与农村之间、城镇与景区间的界线,让居民生活的城市,也成为游客漫步的景区。

推出个性化产品和贴心服务

让“夕阳团”玩得舒心又开心

■ 本报记者 符王润

冬天温暖如春,夏季虽有日晒却依然有着海岛的清凉,气候宜人的海南近年来吸引着无数游人常年到访。而其中,良好的生态和舒适的气候更是吸引了不少老人南下,将这里视为养生的理想之地。如今,以老人为主的“夕阳团”已经成为了海南旅游市场的又一主力军。

在去年国务院印发的《国务院关于促进旅游业改革发展的若干意见》中就提出,要大力发展老年旅游。结合养老服务业、健康服务业发展,积极开发多层次、多样化的老年人休闲养生度假产品。记者在采访中了解到,目前海南的旅行社、酒店等涉旅企业也根据“夕阳团”的需求,推出了一大批符合老年人兴趣和需求的产品,让“夕阳团”在海南玩得舒心又开心。

旅行社推出个性化产品让老人玩得开心

为了抢占“银发”市场,海南的众多旅行社推出了丰富多样的旅游产品。

海南某旅行社根据老年人的体质特征,精心设计出了没有危险、不易产生疲劳感的线路。该系列产品对导游的挑选也十分仔细,要求带团导游要富有爱心、耐心、细心和丰富的带团经验。“我们还为老年游客随团配备医生,给老人每天进行血压测量等例行检查,在饮食安排上注重营养搭配。”该旅行社负责人介绍道。

针对老年人对养生的需求,有旅行社就专门推出了养生系列产品,为老年游客精心设计的行程,让老年人在畅游海南山水的同时也达到养生的目的。随行还配有专业摄影师,为老人们留下旅途中的美好瞬间。

随着中老年旅游逐步走向个性化,旅行社也纷纷推出了更多符合中老年人的独具特色的出游产品。不少旅行社也结合各市县的特色旅游资源,开发出“一日游”、“两日游”等个性化产品,丰富在海南长期居住的“候鸟”一族的海南的休闲度假生活。

个性化的服务,不只体现在产品的设置上,还体现在对老年游客的服务中。有旅行社就专门推出了培养老人乐观健康心态的服务,注重老年人的内心感受。

酒店提供贴心服务让老人住得舒心

除了旅行社,很多酒店也推出专门针对老年游客的服务,以此吸引更多客源。有些旅行社也与酒店进行合作,为长时间居住在酒店的老年游客提供系列服务。

“酒店除了要对内部环境和设施进行相应的调整外,还针对老人推出相关的餐饮、养生服务,举办丰富多彩的老年人活动来吸引更多的客源。”在琼州学院教授黄丽华看来,要让“夕阳团”的老人们住得舒心,酒店提供周全细致的服务十分重要。

“我们针对住店的老年人推出了相关的养生产品,并推出了系列养生套餐。这些套餐都是采用本地新鲜的农家食材,并请营养师进行搭配。”三亚某酒店有关负责人介绍。

在琼海某家温泉度假酒店里,还设立了老年大学。这所老年大学共有摄影、英语、书法、台球、门球、太极拳等11个兴趣协会,并经常组织英语沙龙、健康养生讲座、文艺汇演等活动,丰富老年人的旅游体验。

“这家酒店不但有好多种温泉泡池,还有供我们娱乐和锻炼的棋牌室、户外健身器材、阅读室、小型歌舞厅等,就算不出去景点游览,我们每天的活动也够丰富了。”60岁的刘美芬老人对自己所住的万宁一家度假酒店十分满意。

在琼海一家温泉度假酒店,每年大批到此的“夕阳团”游客也成为这个季节酒店主要的客源之一。为了方便老人们居住,酒店不但对其内部环境进行了逐步的改进,还设置了康复疗养院、音乐厅、体育馆等系列设施,为来到这里度假的老人们提供了周到的疗养条件。



一群老年游客在琼海塔洋镇的龙寿洋七星伴月公园惬意度假。

本报记者 张杰 摄