

海南创客的土特产生意经

琼味特产新“食”尚

■ 海南日报记者 陈子仪



王雅丽。



柚子夫妇。



李季。

“大海是海南一张招牌，可以深度挖掘海资源，讲好海的故事。”

“业态的创新融合已成为乡村旅游产业转型升级的新着力点，可以创新融合业态，培育品牌，增强融合发展竞争力。”

近日，在万宁市龙滚镇烟墩村的椰林里，一场“Dao19 愿景会议”正在热烈进行。会议集结了“海的故事”创始人蒋翔、海岛森林酒店创始人冯清雄、柚子夫妇创始人黄晓玲、凤梨部落创始人王雅丽、三亚市吉阳区民宿协会秘书长谭中仙、儋礼黄皮创始人符明堂等多位海南知名创业者。他们围绕“旅游驿站”“乡村旅游”“如何再造美丽故乡”等议题分享自己的故事和经验，助力海南乡村产业发展。

海南日报记者带你走近这些创业家，看看他们如何做大做强“海南土特产”事业。

王雅丽：让海南凤梨奏响时尚旋律

隆冬腊月，是老一辈农家人冬闲的时节，“新农人”王雅丽却一刻也闲不下来。作为“凤梨部落”的创始人，在“Dao19 愿景会议”现场，她不仅带来了“凤梨部落”开发出的特色凤梨产品，也带来了一个全新的创意。

“我们计划在万宁市龙滚镇烟墩村打造一个凤梨主题驿站。”王雅丽说，该驿站不仅建设凤梨主题风土餐厅、凤梨冰淇淋微型工厂、凤梨烘焙屋等服务空间，同时，也希望该驿站可以网罗海南各地丰富的农产品及其深加工产品和文创产品，通过展览、餐点、商品贩卖的方式，让消费者深度体验海南风土好物。

事实上，这并非王雅丽第一次探索农旅融合发展。

2014年，有着多年销售经验的王雅丽回到澄迈，注册“凤梨部落”商标，从事凤梨种植与销售。凭借着澄迈优质的凤梨产品以及丰富的销售经验，“凤梨部落”的名气逐渐增大，但发展的瓶颈也逐步显现。“以往仅靠单一的鲜果销售，农产品的附加值很低。”王雅丽说。为此，她和团队开始探索一产向二、三产的深度融合。

2020年，王雅丽利用已有的种植园区打造共享农庄，为游客提供休闲旅游、凤梨采摘等服务。然而，由于运营经验不足，加之碰上疫情，共享农庄的发展并没有王雅丽想象中顺利。2023年，王雅丽无奈暂停了农庄运营。

“农旅融合并非简单地提供体验场地，它对于基础设施、管理服务都提出了更高的要求，我们也在从过去的经历中总结经验。”王雅丽说。共享农庄的停运并没有使王雅丽受挫，反而更加坚定了她建设“凤梨主题驿站”的信心。

“凤梨酸甜交织的滋味就像人生一样。”王雅丽说，“凤梨主题驿站”的建设，不仅是为了打造一个年轻时尚、具有万宁侨乡特色的南洋风情“打卡点”，更是希望为广大市民游客提供沉浸式凤梨主题体验空间，让更多人了解凤梨、喜爱凤梨。

柚子夫妇：让海南柚子成为市场“顶流”

“没想到平时发苦的柚子皮可以加工成这种酸酸甜甜的味道，既有柚子的香气，也有果干的嚼劲，口感很不错！”在“Dao19 愿景会议”现场，一个个小巧的罐子里摆放着些许柚子皮干，嘉宾们在试吃后纷纷竖起大拇指。

这款柚子皮产品出自“柚子夫妇”团队之手。近年来，经过该团队之手打造的澄迈无籽蜜柚成功出圈，蜜柚的衍生产品柚子皮也备受消费者青睐。

“柚子夫妇”是海南知名农产品品牌，每年吸引数以万计的省内外顾客购买，并出口至海外。为何“柚子夫妇”如此大火？这背后的故事，绕不开“品牌”二字。

“现在的顾客不一味追求价格低，相反，大家会更认品牌。”“柚子夫妇”创始人黄晓玲至今还清晰记得，第一次夫妻俩在海口南北水果批发市场售卖柚子的场景。他们从凌晨开始摆摊，吆喝了许久却无人问津，卖了5个多小时才将柚子以3.5元一斤的价格卖出。而当时与他们的柚子长相相似的泰国柚子最低也要28元一斤。

同是青柚，为何价格差别如此之大？夫妻俩开始总结反思，“我们发现，高净值的产品离不开高品质，更离不开品牌化营销。”黄晓玲说。他们从此告别批发市场，专注做精品农业。

2013年，毕业于海南大学果树学专业的“柚子夫妇”注册成立了海南洪安农业科技股份有限公司，并组建了自己的研发团队，通过科学化、精细化的管理，层层严格把关柚子的生产全流程。他们还联合海南大学专家教授团队，共同组建澄迈县蜜柚研究所，专门对无籽蜜柚特性、内在品质、病虫害防治、品种改良等进行深入科学研究，进一步提升无籽蜜柚品质。

创业至今已十一年，黄晓玲夫妻俩始终坚持打好生态牌、标准牌、文化牌，“柚子夫妇”品牌也由此广为人知。为了深挖农业多元价值，“柚子夫妇”还做了更多探索。“我们还开发了柚子皮干、青柚汽水、青柚果酒、蜂蜜青柚茶、青柚手工皂、青柚精粹水等一系列柚子衍生产品，希望能进一步补全产业链条、打造更好的柚子品牌。”黄晓玲说。

李季：让海南腰果“重出江湖”

腰果对于大多数人来说是种并不陌生的坚果。但你是否知道，海南也产腰果？

“我们生产的腰果每一颗不仅种在小岛、长在小岛，也是在海南完成加工的。”在“Dao19 愿景会议”现场，一位名为李季的青年正举着手中的腰果产品，向身边的朋友介绍。

35岁的李季曾经是一个在广东打拼的创业者，而如今，他的身份是海南五公慈腰果的创始人。五年前，他放弃了稳定的事业，带着满腔孤勇和热血深耕农业，成为海南的一名农村创客。

2018年，李季无意中读到一篇关于海南腰果的文章，这篇文章唤起他对腰果的儿时记忆。“小时候，村里遍地都是腰果树，爷爷亲手栽培了许多腰果树，夏天我会爬上腰果树掏鸟窝，那时的日子很快乐。”李季回忆。

在上世纪七八十年代，海南腰果产业盛极一时，乐东逐渐成为我国腰果产业的发展中心，种植规模达到顶峰，品质也比许多地方高出一筹。但随着社会发展，其他经济作物的收益提高，海南腰果树不断被砍伐，面积一再缩减。得知海南腰果发展现状，李季突然萌生了一个想法：海南有着如此优越的腰果种植资源，为什么不壮大家乡特色，让更多人知道海南腰果？

带着这样的想法，李季毅然回到故乡，开始创业。

没想到，一年多时间的辛苦换来的却是“当头一棒”——首批种植的腰果苗全部坏死。关键时刻，中国热科院品资所副研究员黄海杰和李季一起分析原因、查找问题，并采取了一系列改进措施，第二批种下的苗木管护更加精细、精准，如今小苗的个头已经超过1米。

为尽快推出海南的腰果产品，在种植腰果树的同时，李季也开始搭建腰果加工厂，收购本地优质腰果，进行加工。

作为一个半路出家的腰果学徒，李季多次向国内腰果专家学习，用了3年的时间摸索了一套适合海南的腰果加工方式。“一颗好吃的腰果要经过反复地加热和加湿，在温度和湿度的精准把控下，一颗酥脆且甜糯的腰果才能得以诞生。”李季说。功夫不负有心人，李季的腰果一经推出就受欢迎。

当然，李季还在谋划关于海南腰果的“诗和远方”。他希望以后能在家乡海南东方打造一个“腰果村”，开发更多的腰果产品，让腰果成为海南又一个“金字招牌”。



“柚子夫妇”品牌青柚亮相消博会。



“凤梨部落”的各色产品。