

如何从“时令佳品”晋升为“海南礼品”

琼式月饼技艺： 跳出中秋天地宽

■ 海南日报全媒体记者 刘梦晓

“月饼还有吗？”“能不能发到海口？”9月18日，中秋节已过，屯昌县余记月饼品牌负责人盈盈仍能收到客户的询问信息。“中秋节前一个月，我们就已经开始卖月饼了，每天产量有上千筒，供不应求。”但盈盈没有想到，节后依然有不少人购买。

广式、京式、苏式、晋式、潮式……每年中秋，围绕月饼展开的销售战都极为激烈。而海南人有着属于自己的月饼——琼式月饼。

近年来，琼式月饼成为本地月饼市场的“宠儿”。一些品牌成为“网红”，并将目光瞄准省外，谋求从“时令佳品”晋升为“海南礼物”。如何“沉下来”？如何“跳出去”？海南日报全媒体记者走访海南多家月饼企业，共同探讨节日属性背后的更多发展可能。

A “拿不腻手，吃不腻喉”
琼式月饼有底蕴、有地方特色，制作技艺尤为独特

咬一口饼皮，酥得掉渣；吃一口内馅，松软香甜……一口琼式月饼入口时，很快能感受到它的独特：酥、酥、酥。

中秋节前，在海口美兰区椰兰香琼式月饼制作展示点，月饼制作师林钟庆每天都会向学员传授制作月饼的经验：“你想要饼皮起酥，就要包一块猪油进去，还要对叠两次，猪油又不能漏出来，这是关键。”

林钟庆介绍，琼式月饼是糖浆酥皮，融合了苏式月饼和广式月饼。不同于广式月饼的糖浆皮，又有别于苏式月饼的水调面酥皮，其皮酥软而不韧，酥而不脆。这样做出来的琼式月饼，有“拿不腻手，吃不腻喉”的鲜明特点。

海南省烘焙行业协会会长温晚儿长期关注着琼式月饼的发展。他说，在岛内不同的市县，生产的月饼都各有特点。目前省内的月饼企业主要分布在海口、三亚、儋州、陵水等地，这些企业在月饼的制作工艺、口感上都有各自的特点和优势。

比如在海口，琼式月饼皮更酥更脆，层次更鲜明；在屯昌，五仁叉烧月饼以当地黑猪肉入馅料；在三亚，则多了些海鲜，如鱿鱼、墨鱼增添鲜香，风格各异。

2017年3月，经历6年申遗“长跑”后，琼式月饼制作技艺被评为海南第五批省级非物质文化遗产。“这是官方认证，体现了琼式月饼制作技艺的独特性。”海南省非物质文化遗产保护协会秘书长李少华说。

琼式月饼制作技艺传承人符志仁介绍，琼式月饼由苏式月饼演变而成，是苏式月饼与广式月饼相结合的产物。经过几百年锤炼、改进，才形成酥、酥、软的琼式月饼特色。而形成这些特色所需要的技法，更是一代代琼式月饼制作师不断累积经验传承而来。

“琼式月饼有底蕴、有地方特色，也有很多文章可做。”温晚儿说。

B “地方”月饼变“网红”
斑斓、榴莲、咖啡等新口味
俘获年轻人味蕾

尽管具备独特的地域性和文化风俗，琼式月饼在岛内市场的销售份额，却一度惨淡。

20世纪90年代，广式月饼打响了宣传战，并强势占领海南市场数十年。“品类新鲜、包装精美、宣传到位，到2000年左右，广式月饼甚至占领90%以上的海南市场。”温晚儿介绍，受到广式月饼冲击之前，岛内市场上至少90%卖的都是琼式月饼，受到冲击以后，琼式月饼销量一路下滑。

转机出现在2008年。当年，在海南省烘焙行业协会的主导下，琼式月饼地方标准出台并实施，规范了全岛大小厂商的琼式月饼生产标准；再到2015年，海南省烘焙行业协会积极参与《月饼质量通则》国家标准的编制工作，让琼式月饼在国标中有了了一席之地。

而通过制定地方标准和参与国家标准的制定，琼式月饼得到了规范化和标准化的推广，进一步提高了其传播度和市场竞争力。以质取胜，加之海南人本就对琼式月饼有情怀，琼式月饼重新在市场上找到“触感”。

“据不完全统计，近两三年，琼式月饼每年中秋期间能卖出100多万筒，占中秋月饼市场份额的70%以上。”温晚儿说，这是一个漫长的过程：2008年，琼式月饼的销量回暖，逐渐占据40%至50%的海南月饼市场份额；2017年，琼式月饼制作技艺列入省级非遗，市场份额回升至60%以上。

市场的青睐，更有利于打造品牌。这些年，一些琼式月饼品牌成为“网红”并走向“长红”。比如陵水香芬梁氏月饼、儋州中和红毛四月饼、澄迈安安月饼等，通过口味上不断创新和推广营销，成功地将自己从“地方”月饼转变成“网红”食品，品牌名气也越来越大。

卖得好的重要原因是口味的不断创新——生产商不断创新琼式月饼的口味，一些将斑斓、榴莲、咖啡等作为主打口味的琼式月饼，俘获年轻人的味蕾；开始关注人们越来越重视的原材料品质、糖度等健康指标，进一步得到消费者的喜爱。

而能把市场做宽，究其原因还是离不开营销——越来越多老字号月饼店通过线上平台、社交媒体、社区团购等渠道营销圈粉，扩大品牌影响力。例如，陵水香芬梁氏月饼通过微信公众号、抖音等平台进行宣传，借助互联网的力量吸引更多年轻消费者。



人们在海口街头购买琼式月饼。新华社发



8月23日，在屯昌昌味之源食品有限公司的生产车间里，工人加紧制作月饼。海南日报全媒体记者 李天平 摄

C “我们这是抱团取暖”
越来越多企业意识到营销的重要性

从今年6月开始，不少月饼企业就启动了“月饼季”营销活动。“如果到临近节日时再启动，那就太晚了。”在众多月饼品牌中，海南锦香坊食品有限公司董事长何佳辉认为，跑在前面很重要。

跑在前面的，还有该企业研发出的数十种月饼新品。外观上，区别于传统的圆形琼式月饼，做出凤梨、荔枝、芒果、中国结等形状各异的月饼，口味上更是大胆突破，以鹌鹑蛋、芒果、荔枝、牛肉干、文昌鸡等入馅。这些极具海南特色的风味与月饼结合，让不少食客直呼新奇。

此后的7月、8月，同样有多家企业打响营销战，企业之间“卷”了起来，越来越多新产品加入“战局”。

在一场展销会上，“琼式月饼+鹌鹑蛋”的组合让海口市民赵婧印象深刻：“吃一口酥软的琼式月饼，喝一口热气腾腾的鹌鹑蛋茶，这样的搭配很有意思。”

到了9月初，屯昌县的15家月饼品牌厂商“组团”在海口·友谊阳光城举办为期3天的屯昌月饼展销活动。除了传统的屯昌黑猪叉烧五仁、莲蓉、椰蓉、豆沙外，他们还带来了热销的斑斓、生椰拿铁等口味月饼。

“我们这是抱团取暖。”屯昌县烹饪协会副会长、屯昌屯城老礼堂美食工坊总经理谢栋说，参加展销会的月饼品牌，在当地都颇具知名度，拥有固定的客户群体，“如果各自为战，大家也能盈利，但可以预想得到，市场会越来越小。选择走出来，是希望我们屯昌的好月饼，能得到更多消费者的认可。”

众人拾柴火焰高，在谢栋看来，市面上可选的琼式月饼品类越来越多，如果每个月饼品牌还抱着“对方是竞争对手”的心态，仅靠个人力量很难走远。唯有攥指成拳，才能合力致远。“这一次展销会就是个很好的例子，每家出一点钱凑在一起，做了展销会，既形成了声势，也增加了销量。”他说，这对各家厂商的下一步布局也极具参考意义。

D 他山之石：云南鲜花饼
以琼式月饼为基础
延伸出更丰富的产品

虽然不乏部分游客将其作为海南特产馈赠亲友，但消费琼式月饼的主要群体，依然是海南居民。

打开互联网购物平台搜索“琼式月饼”，能够寻找到的品牌踪迹并不多。“月饼是很具有地域性的食品。”这成为不少月饼生产商的共识。

海南岛外，诸多品类的月饼特点各有不同：京式月饼个头精巧、口感软糯；苏式月饼个大扁平，馅料多以肉松、豆沙、麻薯等为主，符合当地人喜好的甜口的选择；潮式月饼则饼皮分层明显，入口酥脆，馅料里多油多糖……

人们对口味和款式的选择具有一定的封闭性，正如北方人和南方人进行的“咸甜豆腐脑”和“甜咸粽子”之争一样，都是口味上的固化。在吃月饼这件事上，这样的情况依然存在。

某生产商在购物平台连续多年销售琼式月饼，通过分析销售比例发现，线上销量比不上线下，而线上的销量中，又有很多包裹是发于岛内，“可以说岛外的销售情况还没有达到预期，但我们不会放弃网店，希望能增加一些曝光度。”

另一方面，月饼口味上的固化也并非不可打破：到岛外开展销会，线上回购琼式月饼的客户也不少，可见其仍然可以融入更广阔的市场。

如此不禁引人思考，琼式月饼如何在品类众多的市场上谋得一席之地？李少华的答案是：做好自己。

“琼式月饼想要形成产业化的创新发展，务必紧密围绕其自身特色与优势。那酥、松、软的独特口感，低糖低脂的健康理念，这些皆为我们能够深度挖掘并大力弘扬的亮点。”他认为，传统的优势不能丢，但也要在稳固传统特色的基础之上，持续推陈出新。比如凭借海南丰饶的原材料，研发出更多契合外地人、现代人口味与需求的新品种。

同时，技术的有力支撑、资金的妥善筹集以及市场的全面拓展，是琼式月饼必须全力以赴去攻克的难题。

在温晚儿看来，琼式月饼在岛外的品牌宣传和推广力度相对较小，缺乏对外宣传的平台和渠道。

“要实现真正的走出去，还应该以琼式月饼为基础，延伸出更丰富的产品。可以把琼式月饼打造成日常旅游的伴手礼，取一个类似于‘琼饼’的名字，让它更有本地特色。”温晚儿提议。

他认为，可以参照鲜花饼的做法。作为云南伴手礼，鲜花饼打出了名气，而其和滇式月饼的做法，实际上大同小异。琼饼同样可以在包装、技术上对琼式月饼进行借鉴改良，打造成独属于海南的伴手礼。

而这个产业前景又是无限的——各种口味的琼饼用料，可以助推斑斓、热带水果、黑猪、文昌鸡等地方特色产业的发展。

“虽然琼式月饼的制作工艺和口感都不错，但是很多商家忽视了一点，在包装方面还有一定欠缺。”温晚儿说，部分老牌琼式月饼的包装理念是不铺张浪费，一直沿用传统的油纸包装。“我们不提倡过度包装，但可以将传统的油纸包装设计得更符合现代人的审美。各家厂商可以多尝试、多创新。”温晚儿建议。

(本报海口9月18日讯)

深读

记者？做师傅！
沉浸式体验琼式月饼技艺
扫一扫看视频



执行总监：刘乐蒙
视频编导：刘乐蒙
视频拍摄：李天平
刘婧姝
视频出镜/同期声：刘梦晓
视频剪辑：陈海冰

在万宁南桥镇桥北村，工人在生产斑斓月饼。

海南日报全媒体记者 袁琛 摄

