



新时代 新青年

吕桂华——

# 专注传统美食 传承胶东文化



与迫于生计白手起家的创业不同,吕桂华当时已是家家悦集团下属的一名店长,事业上游刃有余,家庭也其乐融融,她本可以悠然自得地生活。但内心深处,对家乡美食文化的热爱,这种信念与力量,催促着她离开了舒适区,自行创业。

2013年吕桂华从家家悦集团离职,进入供销社农产品公司。2015年开始自主创业,做的是农产品电商,线上销售威海农产品如沙柳柿子、樱桃、苹果等特产。

吕桂华是土生土长的文登人。从小耳濡目染乡里乡亲不论谁家红白喜事,还是大小节气,都少不了不一样传统美食——花饽饽。不同的节气,不同的事情,花饽饽的造型都是有讲究的。好多节气里的花饽饽还都有着传说和典故。老人们经常会用它来祭奠那些逐渐逝去的念想。精致的造型,香甜松软的口感,以及花饽饽营造的节日气氛,这些都让她无法忘怀。她平时有一大爱好,就是自己在家研究着做各种各样的特色美食。再加上这两年干电商接触到的家乡特产比较多,她越来越有一种强烈的意识,将家乡的传统美食花饽饽也作为一种特产推向全国。

沿着309国道去往米山镇方向,过了铁道口往北100米,有一个充斥着花香和麦香的工厂,这便是吕桂华的花饽饽生产基地。2017年九九食品有限公司建成投产。这里远离闹市区,但交通便利,便于花饽饽的及时运输。一切的手续齐全、人员到位后,开始生产了,就面临产品创新及营销的问题。

在物质极大丰富的今天,吃饱

早已不是问题,如何让普通百姓吃的好吃的开心吃的有意义呢?吕桂华觉得,赋予花饽饽以丰富的文化内涵,将花饽饽推出去的同时,也将其所承载的胶东文化内涵介绍给全国人民,享受美食的同时,精神也得到愉悦,这才是现代美食的意义。

循着这样的思路,吕桂华开始将花饽饽的原料和做工都向精细化发展。她的花饽饽,原料是非常考究的,不但加入了牛奶、鸡蛋、白糖,而且颜色都是纯果蔬汁制造,口味松香绵软,吃起来也健康。在品种上,也很齐全,有婚

庆系列、寿宴系列、安居系列、儿童系列、日常生活系列等。从工人进入更衣室换上工作装,消毒,然后进入打蛋间开始,就要经历和面-醒发-造型-醒发-蒸制-晾晒-内包装-外包装八个环节,最后进入成品库等待售出。接下来,做好的这个花样美食,就被销往全国各地。除了做花饽饽,他们还生产喜饼、月饼等食品。现在他们主要以线上销售为主,将来还要打造实体销售店,将花样美食放在实体店对外展示。

在九九食品厂的车间里,到处弥漫着香甜的气息。工人们在忙碌着,看着一个个造型独特的花饽饽诞生,是很有成就感的事情。吕桂华的花饽饽也因为颜值高、口味好、造型精美备受市场欢迎。

吕桂华说,花饽饽作为一种美食,保存时间短,受地域运输限制,远距离销售有难度。所以,他们接下来的计划就是在每一个省建立一个工厂,每一个地级市设立一个实体店。这样就解决了保存和运输的问题,争取让每一个喜爱美食的中国人花更少的钱吃到最纯正的胶东花饽饽。

行业是过去,顾客才是未来。经营不是关心竞争对手做得有多好,而是关心顾客需求有什么变化。将一种传统的美食赋予新的形式,并将其作为一种文化传承下去,让全国各地的老百姓都吃到最正宗的胶东花饽饽,感受胶东传统饮食文化的魅力,是吕桂华的夙愿。她也一直走在实现这个愿望的路上。

(通讯员 王玉静)

管诚——

# 大自然新鲜水果的“搬运工”



我们的吃穿住行,延伸开去,涵盖了生活中的各行各业。即使再不起眼的行业,找准细分市场,扎扎实实地做深做细,也能成就一番事业。“诚氏果园”总经理管诚,就将“卖水果”这一行当卖出了大名堂。

管诚经营水果店,也是“家传生意”。20多年前,父母便经营水果批发。19岁那年,管诚放弃学业加入了父母的生意中。他是一个讲究诚信的人,这好像是与生俱来的品性,做过的每一单生意,都受到了客户的认可。然而,随着近几年市场竞争越来越激烈,他的生意遇到了瓶颈。当时水果这个行业门槛比较低,做的人越来越多,竞争比较激烈,再以原有的方式、原有的付出很难收获较大的利润空间。经过一段时间的市场考察,管诚决定开水果店专门经营进口高档水果。

2014年6月,管诚在天福批发市场里面开了创业以来第一家店铺——诚氏·鲜果多,首家以本地时令水果批发和进口水果零售综合经营的水果店。初期,由于经验不足,水果店经营遭遇了难题。因为不懂得保存方法,再加上店面知名度不高,从广东运进的一批十多万元的时令水果,一下子烂掉了。这一次就赔进去几万块钱。

后来,微商刚刚起步,管诚又看到了这个营销商机。通过微信转发点赞、赠送礼品等形式,极短时间内,诚氏水果粉丝暴涨。通过与本地各大微信平台、公众号开展合作,知名度迅速提高。2014年底,诚氏·鲜果多拥有近百个微商代理,发展势头迅猛。2015年1月23日,美食街店开业。2016年8月19日,龙岗外滩店又开业,并正式更名为“诚氏果园”,注册了品牌商标。2016年12月9日,威海纪念路店开业。现在,诚氏果园在文登拥有5家店面,在威海有4家。在连锁店迅速扩张的背后,是管诚对诚氏

果园诚信经营原则的坚守,以及倾注的巨大心血。

诚氏果园售出的水果,最大特点就是“新鲜”,“没有差价”。尤其是应季水果,都来自原产地。管诚说:“我们就是要不计成本以最快的速度让老百姓吃到最新鲜的来自原产地的正宗水果。”

为了兑现这个承诺,他们的采购人员不远千里,追寻到砂糖橘的源产地,有四百多年种植历史的广西荔浦,挑选最优的种植园,摘选一棵树上最好的枝头果,不经任何人工打磨,简单清洗装箱,用自己的物流,一路急速运输到诚氏果园,走进百姓的果盘里。他们还会远赴海南精选贵妃芒,锁鲜空运,直飞威海;去往榴莲国都——泰国,将最正宗的榴莲直送到顾客餐盘里……他们还在乳山开辟了260多亩的种植基地,专门种植丑梨。从种植、管理到采摘,全部都是诚氏果园自己进行。让每一个选择诚氏果园的顾客,吃到带着大自然清香的水果,是他们的初衷和方向。

餐桌上的安全,是他们的底线。管诚说,为了守住这个底线,我们实行“无理由退货”:不好吃、不喜欢吃、口感不适等原因,都可以无理由给退货。最大限度地保证了顾客对水果的自由选择度。

人是创造一切的源泉。诚氏果园也很注重对员工的培养。除了每个月都会召集各部门负责人、店长开一次会外,他们还有每个市区的专门负责人到各店巡查。此外,还定期对员工进行新鲜水果知识的培训。让每一位员工,都像自己卖的水果一样,自然、醇厚,给顾客最美的购物体验。

随着发展需要,他们将把市场重点扩展到威海。当下,威海的4家新店即将落成营业。管诚说:“我们不卖水果,我们只是大自然新鲜水果的搬运工。”未来,诚氏果园,将是一个溢满诚信和果香的世界。

OPPEIN 欧派大家居  
高端定制 一家搞定

598元/m<sup>2</sup>起  
定制一个家

橱柜 | 衣柜 | 木门 | 卫浴 | 厨房电器 | 软装  
六大品类 · 八大空间

有家有爱有欧派 www.oppein.cn



代言人 孙俪

