



葡萄酒领域是张诗翼的专长。

厦门高崎国际机场旁边就是福建省自由贸易试验区,透过2号楼10层面西的玻璃窗,经常可以看到起起落落的航班。

天空的热闹属于天空,年轻人的热闹属于年轻人。天空的热闹丝毫不影响一帮年轻人热火朝天的讨论。

胖乎乎的吕志浩来自宁夏银川,他和妻子张诗翼均毕业于厦门大学。普通话不太标准的庄清峰、海伦是福建本地人,分别毕业于同济大学和集美大学。还有一位比较特殊,属于“福二代”,即宁夏人来福建打工的后代,生于福建,在宁夏大学葡萄酒学院毕业后又回到福建。因为吕志浩的原因,这波年轻人聚集到一起创业。

## 添加年轻味 不断做试验 宁夏白葡萄酒“爆改”为气泡酒

现在,吕志浩与他的伙伴们正在用宁夏产的白葡萄酒制作一款强制碳化气泡酒。没有人告诉他们该怎样做,葡萄酒、糖、纯净水、二氧化碳的比例到底该多少,需要不断试验才能得出结论。

为什么要搞这样的试验?

因为厦门年轻人聚会时不喜欢瓶装葡萄酒,“他们需要年轻的口味。”张诗翼说。

张诗翼在香港理工大学拿到国际葡萄酒管理硕士学位,熟悉全球葡萄酒产区。“选择宁夏葡萄酒作基酒,一是因为老公是宁夏人,二是因为宁夏葡萄酒真的是全中国最好的酒,品质上有保证,我们才敢抱团去冲锋。”

创新并不简单。

一款长着3个角的酒罐是庄清峰发明的。庄清峰拥有德国慕尼黑工业大学的硕士文凭,这个“怪物”对他来讲完全是小case。市场上现成的罐只有两个角,用于盛装鲜啤,一个输入阀,一个输出阀,庄清峰则又加了一个阀,为了往罐里注入二氧化碳,这是产生气泡的关键。

倒入纯净水、糖、白葡萄酒,密封,然后打开二氧化碳阀门慢慢加压。这已经是第八次

试验了,他们需要得到最佳口感的相关数据。比如加到多少个气压合适,糖和纯净水以及冰块之间如何搭配。5分钟后,庄清峰拧开输出阀,尽管小心翼翼,液体还是像可乐一样喷射而出。“啊呀,技术不够熟练,都洒了。”所有人都开心地笑了。

庄清峰曾把这套设备带到一个有近百年年轻人参加的聚会上,兜售他们自制的酒。“每杯卖19.9元,每瓶酒可以生产4杯,复购率挺高,请客的居多,带了8瓶白葡萄酒,全卖光了,消费者包括外国朋友。大家对这款酒的反馈优于桃红酒,证明我们的市场敏感是对的。”

“也能证明我们宁夏的葡萄酒基础是好的,只是需要做适应市场的改造。”吕志浩搭了一句。

接下来的任务就是怎样批量生产了。需要固定配方,需要定制大容量压力罐,需要进一步做推广,让年轻人像喝扎啤那样喝来自宁夏的加气葡萄酒。这令人想起5月热播的《星星的故乡》中的一个桥段,市场部门反映年轻人爱喝起泡酒,酒庄庄主坚持不生产这种“看起来没有品位”的酒。而这恰像吕志浩一样的年轻人留下了巨大的市场空间。

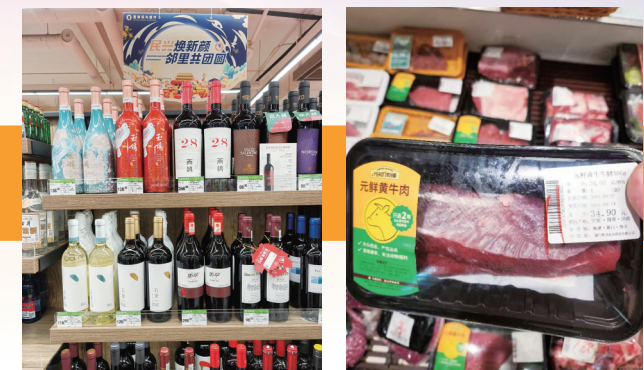
搞发明做试验,几位年轻人厦门抱团创业

# 吕志浩:让宁夏葡萄酒更“潮”黄牛肉更“鲜”

本报记者 闵良/文 见习记者 张嘉怡 马对对/图



吕志浩供应的泾源黄牛肉,成了爆款产品。



宁夏好物在超市里占有一席之地。

## 原产地建厂 发明测温仪 泾源黄牛肉一路保鲜畅销

不安分的吕志浩是家中独子,爷爷奶奶、爸爸妈妈都是医生,可谓行医世家,家人自然希望他长大后当医生。而吕志浩不但没选择学医,毕业后也没打算回宁夏,直接就漂在厦门。

他在厦门大学上学期间就开始东奔西跑忙市场。求稳的路子有很多条,但他就是想“整点事儿”,“想来想去,还是想着把宁夏的土特产整到厦门来。”

当时厦门大学有个宁夏土特产营销中心,“闽宁合作嘛,大家都有共识,都想帮宁夏一把”。于是,吕志浩趁着这个东风,大三时就成立公司,开始有板有眼地经营宁夏好东西。2018年毕业后,他留在厦门渐渐认识了在厦门打拼的宁夏老乡,获得了一些稀缺资源,为他日后进一步发展打下了深厚基础。

2020年,吕志浩决心把宁夏泾源县的黄牛肉引到厦门。厦门紧邻广东潮汕地区,自古都有食牛肉的习惯,牛肉丸、牛肉火锅从来都是当地人的最爱,首选当然是鲜牛肉。然而,泾源黄牛肉虽然品质上乘,但问题是如何在泾源宰杀后,保鲜运到厦门。

“飞机上不存在问题,关键是泾源到陕西咸阳机场这段路,以及厦门高崎机场到超市这段路,究竟要怎样的温控才能达到保鲜要求,我们心里是没有底的。”吕志浩回忆。

那就把没底变成有底!伙伴们都是高学历肯动脑子的年轻人,尤其是理科出身的庄清峰,玩起技术来不在话下。他们发明了测温仪,能准确测出一块牛肉内外的温度,这就是牛肉的保鲜密码。解决技术难题后,吕志浩和他人一起在泾源成立了源牛(宁夏)农牧科技有限公司,专门向沿海地区运送鲜牛肉。

为什么不在市场上随机采购,而是要大费周章地建厂?

“出于食品安全和品质考虑。”吕志浩说,市场上随机采购风险太大,品质也无法保证。今年4月,源牛(宁夏)农牧科技有限公司投产,向京津冀、长三角、珠三角地区输送泾源黄牛肉,计划年产量3000头。“4月至10月,已向厦门输送了180吨黄牛肉,货值过千万元。仅10月,就向沿海地区输送了480万元的鲜牛肉。客户好评如潮。”

如今的吕志浩经常夹着小包东奔西走。经验证明,宁夏优质的农副产品非常受欢迎,吕志浩确信会沿着这条路走下去。

“如果加气葡萄酒卖得好,我们就可能收购酒庄,自己生产葡萄酒;如果牛羊牛肉卖得好,我们就可能自己建生产基地。总之是把品质掌握在自己手里。根在宁夏,立足宁夏,通过这种方式帮助我养我的宁夏,蛮有成就感的。”吕志浩说。



张诗翼与庄清峰在做试验。



高品质的宁夏葡萄酒在厦门很受欢迎。

## 零售+团购 定期品鉴会 厦门之外尝试进军香港市场

11月15日,吕志浩和张诗翼来到厦门市思明区湖滨北路的夏商民兴超市。超市老总是宁夏人,自然特别关照年轻的吕志浩,专门预留了场地和时间,请来超市的VIP客户品鉴宁夏葡萄酒。这是张诗翼的主场,她从法国讲到澳大利亚,从张裕讲到宁夏,从贺兰山东麓讲到红寺堡产区,从风土讲到香味儿,从单宁讲到挂杯。如此“费时费力”的品鉴会每周都在举行。

超市已经在销售吕志浩他们代理的宁夏葡萄酒,为什么还要进行这样的精耕细作?

“我们把宁夏葡萄酒文化讲给VIP客户听,把如何品鉴葡萄酒拆解给他们看,一时半会可能产生不了效益,但一定会产生潜移默化的影响。或许有一天,某个VIP就会给我们下订单,要50箱或者100箱马瑟兰。”吕志浩说着,不由自主地笑了,“VIP客户是团购潜力股,超市货架负责零售,这是两个渠道,缺一不可。”

除了厦门,吕志浩还瞄准了香港。张诗翼在香港理工大学攻读硕士学位期间,吕志浩就到香港超市做过调研,而且找到了流量密码。

“2024年,在多方协助下,我们尝试性地将贺兰红推入香港的华润Uselect商店,深受香港客户喜爱。2025年,我们会在香港投资设立一家专门代理出口贺兰山东麓葡萄酒的公司,把宁夏葡萄酒打进香港餐厅、酒店、酒类专门店,让宁夏美酒在不同层次上彻底渗透香港市场。”吕志浩信心满满地说。

