



2014年冬交会上，椰冻奶酪受到市民热捧。叶松摄



新一代椰冻奶酪更加轻巧。文福庄园提供

定安创业小伙王福“混搭”椰子与奶酪，倍增农产品价值

## 让家乡特色产品 走出更广阔市场

■ 叶松

平均每月销售椰冻奶酪5万余个，2014年全年销售近60万个，再加上栗香地瓜、豆吉皮等产品，年产值1200多万……究竟是什么魔力，使仅有30余名员工，占地7亩的农产品加工厂，创造出了上千万的年产值。近日，记者来到位于岭口镇大坡村的文福庄园厂区，一探究竟。

### 椰子水喝出来的灵感

提起文福庄园，很多人可能还不知道，可说到三亚、海口、琼海等地景区，各大超市均有售卖的椰冻奶酪，一定不陌生。2013年10月，文福庄园创始人王福从外地回到海南创办文福庄园，准备推出家乡岭口的特产“豆吉皮”，但是在豆吉皮正式上市之前，文福庄园先推出的产品椰冻奶酪却大放异彩。

一个普通的椰子，摘掉小小的“帽壳”，白白嫩嫩的椰肉包裹着细致嫩滑的奶酪和椰冻，挖起一勺没入口中，椰子香味充盈味蕾。在海南随处可见的椰子，无非砍来喝水，榨来取汁，可文福庄园愣是把它做成了海南独树一帜的甜品品牌。这么“高大上”的新吃法，从何而来？

“就在工厂建立的初期，我们几个合伙人有一次在树荫下喝椰子水的时候，灵感突现，聊起海南椰子是一个很好的东西，但缺少包装，价值没有发挥出来，为什么不充分开发椰子的功能，把它弄成甜品，卖到全国各地，于是我们就开始了研发。”该厂厂长颜学法说。

从那一刻开始，他们就开始了椰冻奶酪的研发，购原料、进设备、试口感、办证件等，还将成品运往全国各地，对其运输存储能力进行测评，经过三四个月的研发，终于研发成功，一推出市场，这款海南首创、全国唯一的椰冻奶酪就受到了顾客的欢迎。原本几块钱的椰子，“变身”椰冻奶酪之后身价飞涨，淘宝售

价近四十元一个。

### 抓住卖点，椰冻奶酪叫好又叫座

走进文福庄园工厂，记者看到，生产车间的工人们正在忙碌，椰子已经剥去纤维，再用机器切割开坚硬的壳，开个口子，留下白白嫩嫩的椰肉，一番清洗之后，灌装进椰冻和奶酪，盖上“椰壳帽”，裹上保鲜膜，真空包装，一个新鲜的椰冻奶酪就完成了。工人们随即装箱好的椰冻奶酪搬上快递公司的专车，而当天下午，这批货就将从美兰机场飞向全国各地。

做产品，销路最重要，而王福从来不用担心销路的问题。在去年的南宁东盟博览会上，椰冻奶酪做为代表海南的特色产品，一

亮相便大受追捧，300件样品不到一天就销售一空。在刚刚过去的冬交会，现场椰冻奶酪就售出1500余个，收获了来自昆明、广州、天津的许多订单，同时还与淘宝网等电商合作，仅“双12”一天就售出2000多单，产品供不应求。

“做产品，就是要抓住卖点。椰冻奶酪的卖点就是浓郁的海南味道！我们的受众就是游客和岛外市场。”王福说，现在，文福庄园在北京设立直营店，上海、武汉、长沙等各大城市已有代理销售商，淘宝合作商家4家，天南海北的人们都可享受到来自海南的天然味道。

当前，椰冻奶酪新品种已进入市场，它剥去了厚重的外衣，换上了清爽的夏装，重量更轻，

内涵不减，在容量不变的情况下，体积更小更轻，在节约成本的同时更加适合携带和运输，而真空包装也使保质期更长，同时，椰壳还可以循环利用，煮椰子饭、种小盆栽等，及其畅销。

### 让家乡特色产品走出广阔市场

椰冻奶酪在市场上取得良好效果的同时，定安传统食品“豆吉皮”的生产推广工作也没有落下。“豆吉皮是家乡的特产，那种味道总令我念念不忘。”王福说，他总想着把豆吉皮的美味传播出去，从2013年起，就开始了豆吉皮的研制，找当地老师傅学手艺，联系机器设备厂商，不断摸索改进制作方法，花了一年多时间，终于在去年11月份实

现规模生产。

现在，用岭口富硒黑豆精制而成，40多元一斤豆吉皮已凭着豆香浓郁、久煮弹嫩的口感，现在已经成了昆明、成都、重庆等地的火锅店的新宠。

就在文福庄园的产品销售得红红火火的同时，周边村民因此也逐渐获益。在该工厂工作的30余名工人均来自周边村庄，一个月差不多可以领到近3000元工资，房前屋后种植的椰子也有了销路……

“现在，30多个工人每天生产3000个椰冻奶酪，豆吉皮的生产线每月生产5000斤，明年将扩大生产，春节后就要招工，工人最起码多出一倍。”王福说。

记者了解到，目前岭口一带的椰子已经不能满足生产的需求，需要从文昌、琼海来进货；明年，文福庄园研发的菠萝蜜、芒果、火龙果等热带水果产品，也有望推出市场；豆吉皮还将推出卤制即食产品，月产量将达1.5吨，届时将需要大量椰子、黑豆等原料，这些都为当地农民打开致富之门。

在2014年12月8日举行的海南省创业大赛决赛上，文福庄园的项目——《“文福椰林”连锁的O2O》在第一轮的项目阐述环节获得了初创组最高分，第二轮终极PK环节也博得了专家和评委的青睐，以一票之差与冠军失之交臂，获得第二名。虽然是亚军，但是文福庄园又朝着将“文福椰林”连锁饮品店越开越多的目标迈出了新的一步。

如今，王福和他的文福庄园用故乡的味道与记忆，创新着对美食的挖掘和推广方式，将普通的农产品转变为特色商品，不仅实现了自己的创业梦，还串起了更多的可能。



文福庄园“豆吉皮”。文福庄园提供