

## 闯出精彩

“This is LycheeKing in its early stage. They will ripen to red. Just a couple of days, we will enjoy juicy crisp lychees.”近日,在海口市秀英区永兴镇独具特色的火山岩地貌荔枝园里,90后新农人吴宇燕手持手机,自信且流利地用英语向镜头展示着枝头青翠欲滴的荔枝果实。阳光透过枝叶的缝隙洒下,映照在她充满活力的脸庞上,也照亮了她为家乡荔枝开拓市场的坚定决心。

□南国都市报记者 程小丹 特约记者 陈创森 通讯员 蔡翔任



吴宇燕在荔枝园里直播。记者 程小丹 摄

5月21日,在海口市秀英区永兴镇美梅村的荔枝园内,满目皆是丰收在望的喜人景象,枝头挂满累累青果,预示着又一个丰收季的到来。

果园里,海口“甜园甜野”品牌创始人吴坤照正忙碌不已。他头顶炎炎烈日,一边用手机拍摄着荔枝树疏果的画面,留下这充满生机的瞬间;一边不辞辛苦地为果树灌水,为即将成熟上市的荔枝清理场地,精心筹备着每一个环节。

□南国都市报记者 程小丹 特约记者 陈创森 通讯员 蔡翔任



吴坤照今年设计的礼盒装。记者 程小丹 摄

## 新农人玩出新花样 她用双语带货 带火山荔枝飞向世界

吴宇燕来自海口市秀英区永兴镇建群村,三年前,而立之年的她回到了这片生她养她的土地。看着叔叔伯伯们辛勤种植的大片荔枝林,尽管果实累累,但他们却为销路问题忧心。“看着父辈们守着这片优质果园多年,却因销路问题而发愁,我想用新思维去破解传统农业面临的困局。”吴宇燕坚定地说。

在外求学与工作的经历,让吴宇燕接触到了新观念和新理念。她深知家乡的农产品蕴含着巨大的市场潜力,也明白只有创新销售模式,才能让家乡的荔枝走出这片土地,走向更广阔的天地。

吴宇燕大学期间主修英语,多年的学习让她拥有了扎实的语言功底。而且,她曾经在媒体行业工作过,这段宝贵的经历为她如今的推广工作提供了极大的帮助,让她深知如何吸引观众的注意力,如何将家乡荔枝的魅力完美地展现出来。

当天上午,走进吴宇燕家的果园,只见海口火山荔枝王挂满枝头,宛如繁星点点,丰收的喜悦扑面而来。吴宇燕站在果园中,面对

镜头,时而用亲切的普通话,时而用流利的英语,热情地向屏幕前的网友们发出品尝荔枝的诚挚邀请:“我家有50亩的荔枝地,我现在就在果园里,再过大概10天左右,我们就可以直接发货了,有需要的小伙伴可以关注我。”平日里,吴宇燕主要通过普通话和英语,在抖音、小红书等网络平台上向国内外的观众介绍家乡的火山荔枝王。同时,她还积极拓展线下渠道,为荔枝的销售多方奔走。

翻开吴宇燕的自媒体平台,一个个精心制作的视频映入眼帘。视频中配有清晰的中英双语字幕,吴宇燕用一口流利且地道的英语,熟练而生动地介绍着海口火山荔枝王的生长过程。这些视频得到了网友们的热烈关注,大家纷纷留言点赞,表达对海口火山荔枝王的兴趣和期待。如今,吴宇燕的努力已经初见成效。一位在海南定居的俄罗斯朋友通过视频关注到了她,并有了邀请这位外国朋友到园品尝荔枝的打算。

近年来,海口秀英区积极响应乡村振兴战略,大力培养本土直播

人才。通过举办各类电商培训课程、提供技术支持和政策扶持等措施,鼓励返乡创业青年、新农人、致富带头人、本地农户开展电商宣传和带货直播。秀英区致力于提升永兴火山农产品的知名度,为每一个农户建立市场链接,让更多的人看得见、品得到园野之中的美味。

吴宇燕正是秀英区培育电商“新农人”的生动缩影。她用自己的智慧和努力,为家乡的农产品打开了通往世界的大门,也成为了秀英区电商“新农人”培育成果的鲜活例证。

对于未来,她有着清晰的目标。“下一步,希望通过自己的双语优势,吸引更多外国客商来这里采摘,把家里的荔枝王销往国外。”同时,她希望住在海南当地的外国游客,能通过她的双语视频了解荔枝王,亲身感受其魅力,通过口口相传的方式,让海口火山荔枝走向世界。

吴宇燕相信,未来,会有更多的新农人加入到电商创业的行列中来,共同推动海口秀英区农业产业的蓬勃发展,让海口火山荔枝王等特色农产品在国内外市场上绽放光彩。

## 从广告人到“荔枝王”推手 他用文化赋能 打响火山荔枝品牌

### 从广告人到“荔枝王”推手

吴坤照是土生土长的永兴人,从小伴着家乡的荔枝长大。2010年大学毕业后,他曾在广东工作,后来回到海口从事广告策划工作。他看在眼里,急在心里:“永兴几乎家家户户都种荔枝,可当时永兴荔枝在国内的知名度却有限得很。”

凭借着广告人的敏锐嗅觉与专业素养,吴坤照深知宣传推广对于提升知名度有着举足轻重的作用。2018年,“甜园甜野”微信公众号在他的手中正式上线,以图文并茂和短视频的形式,将荔枝生长的点滴故事娓娓道来。

“这些年,我一直是做荔枝王文化的输出。”七年里,吴坤照不断变换主题,以新颖的方式向大家讲述荔枝王的故事。从第一年的“变形记”,到第二年的“养成系”,再到去年的“荔枝家书”,今年的“时光阅历”,他完整记录了荔枝季的生长过程。如今,公众号已更新300多篇原创图文,每一字每一句都饱含着他对荔枝文化的深情。

不仅如此,吴坤照更是别出心裁,巧妙地将荔枝的卖点融入果园景点与果树之中。游客踏入果园采摘时,便能沉浸式地深入了解荔枝文化。

“这两块地加起来有8亩,端午左右,市民游客就能来这儿,享受采摘游带来的乐趣。”踏进吴坤照家的果园,果园宛如一个别具一格的景点,果香四溢,处处是景。“我在甜园甜野很想你”“把心给你”“用荔爱”等标语与果园吉祥物IP相映成趣,为荔枝园增添了一抹亮色。

### 深耕荔枝文化 打造品牌特色

近年来,吴坤照在打造“甜园甜野”火山荔枝园的线下实体的同时,也致力于创建“甜园甜野”品牌。他坚信品质才是品牌的核心竞争力,今年,他还自主设计了品牌的包装箱、礼盒、吉祥物、T恤等一系列周边文创产品,让荔枝王文化与品牌紧密相连。

“今年我们还推出了独具匠心的‘甜园甜野’五斤装荔枝王礼盒。”吴坤照自豪地介绍道,“礼盒设计上,我结合了永兴荔枝的诸多特点:这里是

海口火山荔枝的核心源头区,荔枝生长在火山岩上,吸取了火山岩中的丰富养分;果形呈爱心状,寓意着甜蜜与美好;个头硕大,让人一眼就能感受到它的独特魅力;树上自然成熟,保证了荔枝的纯正口感;土壤富硒,为荔枝增添了更多的营养价值;果期短,更显其珍贵;而且是新鲜采摘发货,让消费者能够品尝到最新鲜的荔枝。这些特点让消费者能更直观地了解荔枝王的魅力,也提升了品牌的附加值。”

多年的销售经验,让他沉淀了一批忠实客户。“距离上市还有十来天,目前我们已经接到了来自上海、北京、西安等地的订单。”他说。

“今年荔枝结果量达到五六成,相比去年,有了巨大的飞跃。”这让他对未来充满信心,也更坚定了推广荔枝王的决心。今年,吴坤照还计划发展入园采摘项目,希望吸引海口周边游客,让大家亲身感受荔枝采摘的乐趣与文化。

在吴坤照的不懈努力下,“甜园甜野”品牌逐渐崭露头角,如今,吴坤照还将微信公众号的内容投向妃子笑、黄皮等永兴特色农产品品牌。