

新企点

创业人物 访谈

青島市民營經濟發展局
青島晚報 聯辦
互動熱線:136 15322866

責編 王亞梅 美編 張聖龍 審讀 孫勇

创业过程是一支狂想曲，时而激进、亢奋，时而低沉、徘徊，但它的基调一直是积极向上，它的底色是历经磨难而不变于色的。

33岁的夏铭翊四年的创业历程不算长，但却足够精彩。从一个小富即安的茶馆小老板，到发现痛点立志打造新茶饮品牌，她走上了一条艰辛的创业路。

曾经的夏铭翊，开着近百万元的豪车，出门拎着奢侈品包，一副人间富贵的模样，但自从创业后再回看之前的状态，“这样的生活就是傻”——如今，换一辆几万元的新能源车上下班，出门手中拎着自家的包装袋，也乐在其中。这种选择是她内心对茶的痴爱，也是她要实现自我价值的另一种表现形式。“不挣快钱，就想稳扎稳打”，这是她对自己产业入局“杯茶”的定位。

“中国茶企七万家，比不过一个立顿。”这是行业内广为流传的一句自嘲，夏铭翊落脚海青镇，背靠“北方茶园”试图突破茶行业小、弱、散的“宿命”，用一种新的产品形式让茶叶销售和品牌塑造齐头并进，她正在用一场与销售新思维的互动，给出答案。



扫码看新企点财经



夏铭翊(左)察看茶叶生长情况。

90后创业者誓做茶界“星巴克”

夏铭翊创业四年用心做“杯茶”打造茶品牌“乐茶”一年卖出近500万杯

从茶馆小老板到创业者

从市区出发，穿过胶州湾大桥，一路向西南，大约2个小时路程，一个颇有江南水乡韵味的古镇映入眼帘，这里是江北纬度最高、面积最大的大田茶叶种植镇——青岛西海岸新区海青镇。

这里的茶叶种植面积约占青岛全市茶叶的三分之一，这些年，该区域特产海青茶有着足够的实力却没获得相对应的社会名誉。

在海青镇上的一栋办公楼中，初见夏铭翊，她形象颇佳，干练睿智。办公楼大厅中间里摆放了长约几十米的茶座，可以同时容纳几十人坐下品茶。“这是为了方便前来旅游品茶的人。”夏铭翊称，过了五月份，海青镇会涌来大量游客，看茶品茶，这是当地政府为海青茶做了大力宣传的结果。

家住胶南的夏铭翊1990年出生，自小性格独立，有着不错的经商头脑。在她20岁左右，就做了一家会所的店长，并且管理得有声有色。走进婚姻之后，她在家附近开了一家茶馆，自此和茶结缘。有一次，她去拜访一个客户，接待者拿了一个纸杯，另外一只手抓了一把茶叶放进去，冲上热水就直接递给了夏铭翊。“茶不能这样喝”，这一细节让专业做茶的夏铭翊看着十分别扭。

观察力深刻的人，总能在日常生活中发现痛点。通过这件事让夏铭翊受到启发，为什么不能做一款用起来便捷又好喝的杯茶？她发现了新茶品的市场潜力，针对茶品牌“小、弱、散”的现状，她立志要做出一个不错的茶品牌。

经过一段时间的客户回访和反馈分析，她发现，与以往商务接待场景使用茶包或散茶冲泡的方式相比，“杯茶”一方面可以减少非环保纸杯的使用量，契合国家低碳环保的经济发展政策导向，另一方面客户的用茶量也会增加，从而对茶销售、茶农增收产生带动作用。

在测试了多次之后，她发现市面上大多数一次性纸杯在冲茶之后的数据都不够理想。“要么纸杯变形，要么水中的化学物品超标。”夏铭翊表示，当时，他们团队就开始自主研发一次性茶杯，该茶杯用可食用玉米和木薯淀粉制造，安全可降解，手感也很好。茶杯的问题解决了，用茶的材料其实可以采买，但为了保证口感和质量，夏铭翊决定承包茶园，自己种茶。

2018年，夏铭翊来到了海青镇，注册了公司乐茶(青岛)农业科技有限公司，投资了生产茶杯的厂房，并和当地茶农合作种植了200亩茶园。她的身份，也从一个小富即安的茶馆小老板，转变成了一名解决产品痛点的创业者。

让当地茶农成为“合伙人”

眼下正是春茶采摘时节，青岛西海岸新区海青镇茶叶已经进入大面积采摘期，茶农们迎来了丰收时刻。自上世纪成功试种茶苗，开启“南茶北引”序幕以来，海青镇就拥有“北茶之源”美誉。当地有着大量茶农，他们多数在山间种植茶园，把茶卖给供应商为生。

当下，夏铭翊在海青镇当地已“拥有”200亩茶园，但这些茶园的所有权却不属于她。她使用了一种“茶园托管”的模式。夏铭翊来到当地后，和当地政府沟通合作，在多次探讨之后，她决定将茶农发展成为“合伙人”，这种方式介于传统承包茶园以及采购茶叶两种方式之间，不仅可以给茶农“托底”，茶农的茶只要质量符合标准就采购，也让经营者更轻松——不用投入大量的财力物力管理。同时，也给当地茶农带去了福利，普通两口之家种植茶园，保守年收入在四五万元。在她的带动下，周边1000余户茶农成为企业的“合伙人”，“我们为周边茶农免费提供种子、技术，优先收购贫困茶农的鲜叶。根据茶叶品质，茶农每亩

地的年收入最高可达1万元。”夏铭翊表示。

创业之路充满了坎坷。前年新产品上市之初，没名气没资源没渠道，夏铭翊挨个企业去推广，往往刚到企业门口就被门卫拦下，免费送甚至都难送出去；产品滞销，现金流断裂，夏铭翊过了一年多“早晨卖海鲜，中午回到公司继续工作”的日子，挣到钱再补贴进工厂；为了维护口碑，遇到希望降低质量低价采购的客户，夏铭翊也毫不犹豫地拒绝……公司附近的河边，遇到挫折和委屈的夏铭翊默默流泪，但一觉醒来，她依然充满了斗志。

凭着坚忍，也凭借产品的高质量，“乐茶”收获好评不断，当年就销售了将近500万杯，之后的销售量更是节节攀升。“我们主要面向B端商务需求，做企业定制，今年到目前为止的销售量已经远超去年，其中一个客户就订购了200万杯。”谈及创业项目的选择，夏铭翊坦言，海青镇当地的茶叶产量和品质是她的“底气”所在。海青茶具有的滋味浓、香气高、耐冲泡等特点，为产品赢得了好口碑。如今，他们的杯茶客户不仅遍布山东、辽宁、福建、广西等国内省份，更远销以色列、巴基斯坦等国家。“感觉这一辈子要跟这个产业绑定在一起的，要死磕这个行业了。”夏铭翊说，自己的愿景就是做行业龙头，像星巴克一样打造茶品牌火遍全国。



夏铭翊(右)和茶农。

访谈录 每天都在琢磨往哪个方向走

记者：你怎么看创业者这个身份？

夏铭翊：我作为一个经营者，每天睡不着觉，都在琢磨应该往哪个方向走。我知道应该去拓宽渠道，可是你走一步就要动钱，阻力太大了。我们是从0到1，不是从1到10，创业初期确实太难了。

但是我还是有梦想的，干什么不苦干什么不累，可能就是趁着年轻，要经历这些，这是我的收获也是我的人生价值。你在创业的过程当中，感觉是对思想认知提升，每天都精神饱满地做事情，没有物质欲望，全是精神层次的东西。你发现一天三顿饭好简单呀，相对来说，那些鲍鱼海参都不适合我。

记者：这跟你最早之前的状态是完全不一样的？

夏铭翊：不一样，我创业之前开着林肯，背两万多元的包包，穿名牌衣服，戴十几万元的表。现在回头看，自己二十四五岁的模样像个傻子，我用这些钱能干多少事，能带动多少人赚钱。看看海青镇的居民，早上起来啃个馒头就采茶，有时凌晨3时就要起来头上戴着灯采茶，当你看到这一幕幕场景，你就不会乱花钱了。

记者：你怎么能放下身段去卖螃蟹？

夏铭翊：做过思想斗争，去借钱好呢，还是辛苦一段时间就能赚到钱，选哪一个？我只能把面子踩在脚下，狠狠踩三脚。当时我在卖螃蟹的时候，身边的朋友支持特别多，他们也调侃，但调侃的背后是他们对你的尊敬。

观海新闻/青島晚報 記者 薛飛