

钻研两年，她泡出崂山普洱茶

崂仙韵品牌创始人苏欣欣致力创新，开发新品提升崂山茶档次



□文/图 半岛全媒体记者 王虹程

她推陈出新，酝酿两年不断学习推出崂山普洱茶；她接手父业，大学毕业后回乡把崂山茶在年轻一代手里发扬光大。她叫苏欣欣，家住晓望社区，今年31岁，是一名军嫂，同时也是青岛崂仙韵贸易有限公司当家人。3月28日下午，记者在苏欣欣店中采访到了她，听她讲述了自己的创业故事。

苏欣欣的爷爷是村里最早开始炒茶的一批人之一，苏欣欣从小看着大人们炒茶，闻着茶香长大，对家门口的崂山茶有着难以割舍的感情。2009年大学毕业后，她在广告公司工作过一段时间，积累了一定社会经验后，她开始转向回乡创业。“广告公司的经历给了我很好的积累，很多理念都可以用到茶叶的销售推广上，因此生意一起步就发展得比较快。”苏欣欣告诉记者，她此前报过的一个总裁



苏欣欣向记者展示崂山普洱茶。

学习班对自己的事业起到了很好的助推作用，学习班的同学大多都是企业家，对茶叶品质的要求较高，她就适时推出了高端定制茶，满足了这部分客户的需求。由于质量过硬，人品可靠，这些同学也成了自己的忠实客户。

苏欣欣的茶店位于王哥庄街道办西侧，店面分了两层，平时和姐姐一

起打理。走进她的店里，一股清新文艺风扑面而来，干净整齐的店面、用于点缀的多肉植物、经过精心设计的茶叶包装等，伴随着阵阵茶香，让人瞬间放松。苏欣欣正在冲泡的是一杯普洱，她告诉记者，这是她潜心钻研两年，于今年正式推出的崂山普洱茶。“一般的崂山茶保鲜期只有两年时间，制作成普洱以后，不仅可

以大幅度增加存放时间，而且品质和价格并不会像传统崂山茶一样随着时间而降低，反而会得到提高。”苏欣欣说，“制作成普洱以后，崂山茶的豆香味可以被充分释放，口感变得更好，放上一定年限，也会产生药用价值。”

对于在崂山茶方面进行的创新，苏欣欣坦言是受到了南方普洱茶收藏价值被反复炒作的启发。为什么崂山茶不能做普洱呢？苏欣欣在心中这样问自己。于是，她专门拿出时间，去南方学习了普洱茶加工制作，并斥资引入了设备和机器，开工制作出了自家专属的第一款普洱茶。除此以外，她并未停下探索的脚步，不断参加讲座和研讨会，学习企业管理和茶叶有关的知识。未来，她将继续致力于新品的开发，通过打造黑茶和白茶、引入野生茶等方式，为客户提供多样选择。

苏欣欣介绍，父母一代的品牌意识较差，她接手崂山茶生意以后第一时间注册了自己的品牌，并成立了专门的公司。“崂山茶继续发展壮大就是要不断创新、接受新思想，要做出好的产品，打造爆品，这样会更加有名气！当崂山茶的名气大了，交易量大了，鲜茶的价格自然也会提高了，茶农也会受益！”提起崂山茶发展，苏欣欣这样说。

他把所有积蓄存到了盆景上

晓望社区刘忠强培育盆景入迷，凭借过硬本事还“捡”到一份工作

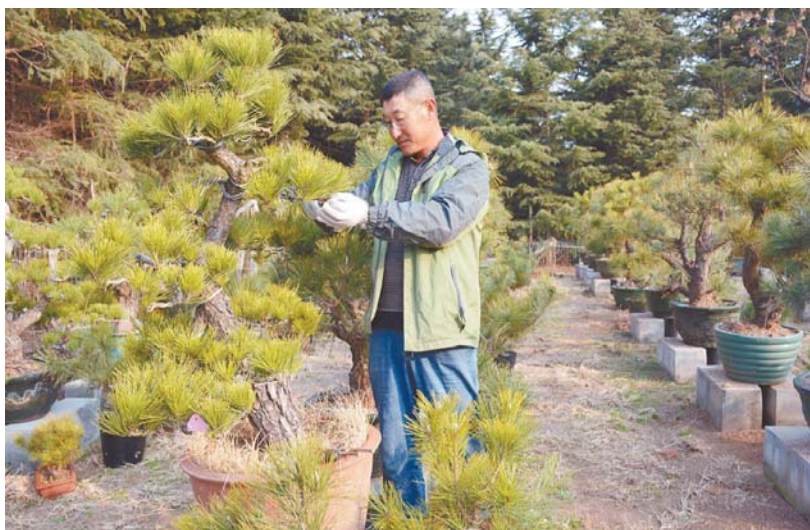
【居民故事】

□文/图 半岛全媒体记者 王虹程

在晓望社区，有一位隐居的“富豪”，他虽然一贫如洗，却又腰缠万贯。近些年来，他把自己的积蓄全部花在了盆景培育上，三个基地中养着近3000棵各式各样的盆景。最贵的一棵甚至可以卖到数万元。如今，他从事园林绿化工作，这份工作，是他在张家河庙会摆摊卖盆景时捡回来的，有着这些近乎传奇经历的主人公，是今年44岁的刘忠强。3月26日下午，记者在晓望社区采访到了他。

为培育盆景不断投入积蓄

刘忠强从小就对山上的石头、枯根等表现出了极高的兴趣，2010年，他去李村赶大集的时候和一个盆景摊位偶遇，从此和盆景结下了深厚的缘分，早些年，他在二龙山做过根雕生意，有着造型的基础。为了更好地钻研盆景技术，他四处学习，先后去过江苏、浙江、安徽等地，最终师从安徽一位名家，靠着自己的悟性，他迅速吸收师傅的专长。2012年，他甚至刨了自家的两亩茶叶地，专心致志用于培育盆景。



刘忠强在小心翼翼地修剪盆景。

在他位于晓望的基地中，有黑松、赤松、卫矛、小叶女贞、映山红、黄杨、火棘等各类盆景，他还自己研究嫁接，在杏树、桃树上嫁接梅花。放眼望去，各式各样造型优美的盆景种类繁多，让人眼花缭乱。自2014年开始，刘忠强连续三年参加了在沭阳举办的盆景制作比赛，分别取得了一次金奖和两次银奖的好成绩，现在，刘忠强还是青岛盆景协会的理事。

培育盆景不是一件简单的事情。

刘忠强告诉记者，盆景三分靠栽植，七分靠管理。育苗、摘芽、杀菌除虫、铝丝盘扎等，都是十分费力的技术活。据悉，盆景之所以能长成各种造型，最关键的环节就是铝丝盘扎，即用铝丝缠在盆景的枝条上，进行造型固定。盆景的获得除了自行育苗以外，另外一个重要途径就是靠去各地淘货，从摊贩手中购买一些造型适合做盆景的松树桩。为此，刘忠强跑遍了原胶南、莱州、蓬莱等地。平时，他的手头只要一有了

积蓄，就全部投入到了盆景的培育上，当前，他的基地盆景规模已经达到了近3000棵。刘忠强透露，如果卖掉当前手头的所有盆景，他可以变现100余万元。

摆摊时“捡”回一份工作

2017年正月廿一，刘忠强在张家河庙会上摆摊卖盆景，遇上一位客人上前攀谈，了解到刘忠强的本事后，这位客人当场邀请他去自己的苗圃基地去指导指导。“后来才知道，他是一家文化旅游投资公司的老总，去他那里参观完以后，他问我愿不愿意跟着他干，每个月6000块钱工资，我就去了。”刘忠强笑着说。由于手头有了固定工作，一些盆景的基础护理工作他再无暇打理，就请老父亲前去帮忙照料，自己只负责盆景的技术工作。

刘忠强对盆景似乎有着天然的兴趣和悟性，出去淘松树桩的时候，他喜欢买一些旁人看不好的造型，买回来经过他一管理，又会变成一件造型出众的艺术品。刘忠强把自己的盆景视为宝贝，一次不小心给一棵松树喷洒了除草剂，让他心疼了很多天。“盆景可简单分为临水式、悬崖式、直杆式、丛林式等，好的盆景常常需要培育八到十年甚至更久。”刘忠强说。