

潮汕创客谢浩然的生意经 花式创新 解锁宁夏枸杞 N 种可能

记者 梁小雨 文/图

“

今年8月初,银川鼓楼新华书店旁多了一抹温暖“红色”——本土新茶饮品牌“回乡客味杞”正式开门迎客,白底红字的招牌衬着清新绿植,在老街区的烟火气里格外亮眼。

这家店的创始人谢浩然,是位地道的广东潮汕人。2001年,他带着一腔热忱来到银川,从初来乍到的陌生,到逐渐熟悉街头巷尾的方言,并爱上手抓羊肉的醇厚,这座西北城市早已从“他乡”变成了他心中沉甸甸的“家乡”。



“回乡客味杞”创始人谢浩然。

03

「融合创新」拓展枸杞产业发展新路径

多年来,谢浩然创办的企业凭借“丰富多元的产品线”与“严苛极致的品控标准”两大核心竞争力站稳脚跟。这两大优势也成为其吸引客户、拓展市场的“金字招牌”,为企业带来源源不断的合作机遇,也为宁夏枸杞产业高质量发展注入活力。

2023年,谢浩然的企业成功与连锁品牌“幸运咖”达成合作,从宁夏枸杞的产地甄选、新鲜度实时把控,到面向全国门店的冷链物流配送、全流程批次质量溯源,每一个环节都经过层层严格把关,最终以过硬的品质赢得“幸运咖”的高度认可。合作过程中,团队敏锐发现传统枸杞在茶饮制作场景中存在操作繁琐、口味不均等问题。“为了让宁夏枸杞更好地适配茶饮领域的使用需求,我们第一时间启动了技术优化工作。”谢浩然说。

此后,企业研发团队围绕枸杞的茶饮适配属性展开深度攻关:反复调整工艺参数、优化生产流程,历经数次试验与迭代,终于成功研发出枸杞果茸产品。这款枸杞果茸不仅完整保留了宁夏枸杞的醇厚营养与天然风味,更具备易溶解、易调配、稳定性强的显著优势,彻底解决了传统枸杞在茶饮制作中的痛点。

产品创新为企业打开了更广阔的市场空间。自枸杞果茸产品推出后,从连锁茶饮品牌到高端餐饮机构,合作订单纷至沓来。“融合创新”成为谢浩然企业持续吸引客户、拓展市场的核心密码,也为宁夏枸杞的场景化应用探索出全新路径。

二十四载时光里,谢浩然不仅是银川城市发展变迁的见证者,更是将自己的生活印记深深融入这片土地的建设者。在“回乡客味杞”茶饮的包装上,谢浩然写下了“潮影征塞上 心泊回乡客”的温情字句,这个茶饮品牌不仅是他对第二故乡银川的一份深情回馈,更是其多年心愿的落地:以一杯杯融合宁夏地域特色的枸杞茶饮为纽带,让每一位往来食客在舌尖品味到宁夏枸杞独特香甜的同时,更能感受到一份跨越南北的温情,读懂宁夏的地域文化与产业温度。



枸杞果茸、果酱产品。

01

从中药铺的甜蜜零嘴到银川茶饮新宠

对谢浩然而言,枸杞是镌刻在童年记忆里的故事,更是他与宁夏结下不解之缘的起点。

“小时候家对面就是间中药铺,每次去店里玩耍,老板总会笑着抓一把枸杞塞到我手里当零嘴。那股入口的清甜,带着淡淡的果香,这么多年过去,我始终没忘。”直到后来来到银川,他才知晓,自己童年记忆里的“甜蜜滋味”,竟源自宁夏这片沃土——这里出产着全国最好的枸杞。这份藏在时光里的枸杞情缘,悄然埋下了一颗种子,成为他日后打造特色枸杞茶饮品牌的初心。

今年8月,承载着这份初心的“回乡客味杞”鼓楼店在新华书店旁正式开门迎客。刚一亮相,便凭借差异化的产品理念迅速获得了消费者的青睐,成为银川茶饮界的“新宠”。推开店门,简洁

清爽的装修风格扑面而来,枸杞的红、牛奶的白互相交织,营造出自然舒适的消费氛围,让每一位进店的顾客都能卸下疲惫,沉浸式感受枸杞茶饮的独特魅力。

而这家店真正的核心竞争力,藏在对枸杞原料的创新处理中。品牌团队摒弃传统思路,将鲜榨枸杞原浆进行二次熟化处理——这一关键步骤,不仅最大程度激发了枸杞本身的醇厚风味与营养活性,更巧妙破解了鲜榨原浆自带的“生果涩味”难题。“鲜榨的枸杞原浆会有股天然的生果涩味,经过二次熟化后,那股涩味完全消失了,反而多了一层淡淡的焦糖香气,口感一下子就丰富了。”谢浩然解释道。

在此基础上,团队再将处理后的枸杞原浆与优质牛奶、当季新鲜水果、浓稠酸奶等食材创意搭配,最终打造出兼具健康属性

与绝佳适口性的特色茶饮,让“枸杞”这一传统食材焕发全新活力。

如今,店内的产品矩阵初步成型:枸杞奶茶奶香醇厚、枸杞冰淇淋丝滑绵密、枸杞咖啡融合醇厚与清甜、枸杞果茶清爽解腻、枸杞酸奶酸甜可口……多样选择让不少消费者进店后直呼“难以抉择”。“第一次见这么多枸杞做的饮品,每个都想试试,尤其好奇枸杞奶茶和其他品牌的有什么不一样。”消费者张女士说。

对品质的极致追求,终会收获市场的正向反馈。自8月1日开业至今,不到一个月时间,“回乡客味杞”鼓楼店的销售额便突破8万元。这份亮眼的成绩,不仅是消费者对品牌的认可,更印证了“宁夏特色茶饮”背后蕴藏的巨大市场潜力。

02

百款产品引领枸杞价值升级

谢浩然的“枸杞创意经”远不止于此。2011年,他着手布局枸杞产业,成立“银川丝路明珠商贸有限公司”;2016年,为匹配企业向深加工与科技化转型的战略升级,公司正式更名为“宁夏丝路明珠生物科技有限公司”。

如今,该企业已构建起“种植-研发-生产-销售”一体化的全产业链模式,一方面深度联动宁夏农林科学院,在枸杞新品种的试验示范种植上持续攻关,为产业发展筑牢源头根基;另一方面聚焦产品创新,全力推进枸杞深加工产品的研发工作,不断拓展枸杞的价值边界。

经过多年深耕,企业的销售

版图已实现全国化布局——在北京、贵阳、天津、南京、西安、广州等重点省市均设立专属销售部,旗下成功孵化“回乡客”“杞芯果”“塞善红”等十余个自主知名品牌,形成覆盖红枸杞、黑枸杞、枸杞鲜果、枸杞芽茶、红黑枸杞原浆、枸杞休闲食品六大系列、百余种产品的丰富矩阵。在渠道建设上,企业线下已签约100家代理商,线上聚合300余家网络分销商,最终搭建起以银川为核心、辐射全国的立体化销售网络。

其中,企业自主研发的“雪花枸杞”成为行业创新标杆——它突破传统枸杞加工的局限,开

创性地将枸杞从传统养生食品升级为时尚健康的休闲零食,上市即引爆消费市场,迅速掀起消费者的品鉴热潮。凭借这一创新成果,“雪花枸杞”项目在2016年斩获第三届“创青春”中国青年创新创业大赛铜奖,彰显了企业在枸杞产业创新领域的强劲实力。

而在产业链上游的种植环节,企业同样秉持高标准理念,推行精细化规范种植模式,严格以“种苗统购、肥水统管、病虫害统治、枸杞统收”为核心流程,从源头保障每一颗枸杞的品质稳定,为下游产品研发与市场口碑筑牢坚实基础。