

# 临县阳府井“红枣宴”品牌店正式落地广州



阳府井红枣宴唱红吕梁农特优产品展销会



广州普丽餐饮有限公司董事长谭关孝与山西阳府井实业集团董事长杨五生在广州签约仪式

本报讯 8月5日,山西阳府井集团红枣宴品牌广州店签约仪式在广州番禺区海傍码头隆重举行。山西阳府井实业集团董事长杨五生、广州普丽餐饮管理有限公司董事长谭关孝以及双方高管代表共同出席见证。

阳府井“红枣宴”品牌广州店的成功签约,不仅标志着山西阳府井“红枣宴”品牌店正式落地广州,同时标志着吕梁“阳府井”牌农特产品超市也将顺利进驻广州。

7月11日到12日,广州普丽餐饮管理有限公司董事长谭关孝一行三人应邀来到山西阳府井集团考察。在考察期间,谭关孝对阳府井集团的红枣宴给予了高度评价,称赞道:“红枣宴色香味俱全,是一种独特的红枣营养餐,口感与味道不亚于南方的山珍海味,多野生、无污染,营养丰富的原材料临县红枣恰恰就是南方大城市吃不到的原生态好东西,阳府井与普丽餐饮合作走向广州,红枣宴将会有更大的发展空间。同时,广州也是

茶文化的发祥地之一,阳府井的枣芽红茶无咖啡因(兴奋神经的物质),纯天然,营养丰富,并可助睡眠,是很好的养生茶,适宜广州人的消费理念,市场潜力无限。”

众所周知,临县是“中国红枣之乡”,药食两用的临县红枣历史悠久、营养丰富,含有8种维生素、11种矿物质、17种氨基酸以及环磷酸腺苷,阳府井集团因地制宜、开拓创新,对红枣产品进行了研发,先后出品了阳府井枣饮、枣酒、枣醋、红枣茶、枣芽茶、枣花蜜、枣花露、枣芽茶、枣芽茶、枣芽茶等系列产品。面对国内红枣市场复杂多变的销售形势,为进一步有效转化临县红枣,提升产品的附加值,阳府井集团在创始人杨五生的带领下,不仅在线上线下销售,同时将红枣系列产品转型为“红枣宴”食材,以一桌“红枣宴”传递健康养生理念,讲述红枣文化的故事。阳府井“红枣宴”通过历时两年多接洽的宴席实践以及养生专家的指导,结合人体营养需求,对红枣酸碱性平衡搭

配,融入传统24节气养生理念,由40%红枣菜、30%的地方菜、30%海鲜菜、(根据各地实际需求调整菜品比例)枣芽红茶等红枣系列食材组合而成。顾客在享受美味的同时,还可欣赏《红枣养生宴》主题曲以助雅兴。推向市场以来,“红枣宴”深受婚宴、生日宴、商务宴群体的青睐,在2019年“汾酒杯”山西省第七届特色宴席比赛中荣获金奖。

阳府井“红枣宴”品牌广州店(原海鲜码头)坐落于广州市番禺区迎宾路111号,地理位置优越,华南快速干线与新光快线入口近在咫尺,距珠江新城、琶洲国际会展中心、海珠区仅10分钟车程。距广州火车站、广州南站约20分钟车程,距广州白云机场45分钟车程,交通十分便利。距离万达广场仅4KM,拥有容纳500人的大型会议室,停车400多辆。周边汇聚长隆旅游度假区、香江野生动物园、鳄鱼公园、莲花山、大夫山、余荫山房、宝墨园等名胜景点。毗邻沙溪国际酒店用

品城、沙溪五金塑料城、五洲装饰材料城、吉盛伟邦、沙溪茶叶城等专业市场。

阳府井“红枣宴”品牌广州店(原海鲜码头)面积15000m<sup>2</sup>。舒适宽敞的主题餐厅与各式包间可容纳2000人就餐,同时提供早点(含阳府井枣芽红茶与各式糕点、花样小吃)酒店住宿服务。汇集了世界各地生猛海鲜,拥有一条超长海鲜自选街市,让顾客自由自在穿梭于海鲜街市之间随意挑选各式风格美食。海鲜码头高水平的装饰设计,充满神秘的东方现代特色,是广州市举办各种宴会、聚餐、商务宴请的理想选择,更是山西籍老乡、商务人士、企业老板聚会之所,在品尝“红枣宴”之时,增进乡音乡味乡情谊,叙述晋山晋水晋商情。

广州是中国改革开放的前沿城市,消费能力较高。山西阳府井“红枣宴”品牌店正式落地广州,不仅能将阳府井的红枣系列食材输出,同时可提供近300个就业岗位(要含多一半临县人),

这将意味着临县的产品通过广州市场走向国门。阳府井以“一桌红枣宴”将系列红枣产品转型为食材,以另一种模式消化红枣产品,是振兴临县红枣产业的新模式。同时,中国是产茶大国,但无枣芽红茶,阳府井独家研发的国内首款“枣芽红茶”(产品将于9月份正式上市,经权威机构检验,无任何添加剂,汤色橘黄、馥郁芳香、回味悠长、口感独特)顺利打入广州市场,在当下吕梁红枣市场一片萧条的背景下,相信时日不久,就会成为吕梁红枣产业转型发展的引领产品,真正是枣农“变废为宝”增收致富的好项目,更是枣农取之不尽的“绿色银行”。必将推动吕梁红枣产品的上档升级,对提高了红枣附加值起到了积极的作用,同时,也将架起晋商晋才在广州的联络平台,以晋音、晋菜、晋景、晋韵团结起更广大的商圈,为临县乃至山西的农产品销往广州与南方搭建起助力打赢脱贫攻坚战的平台。

(文/图 刘生锋 刘锦云)

## 阳府井:从红枣产业出发的扶贫担当

□ 欧志强 刘生锋

云天收夏色,木叶动秋声。7月29日,吕梁临县深度贫困的雷家碛乡,在山西沟壑间记者看到,墨绿的枣树叶轻轻晃动,掩藏在树叶下的一串串青枣时隐时现……这是阳府井集团在该乡建立的180亩红枣采摘园。

记者了解到,目前该集团与雷家碛乡10个行政村签订红枣林地流转协议,流转红枣林地15300亩,流转枣农1628户,其中贫困户726户;另与临泉镇、三交镇等七个乡镇600多户贫困户建立利益联结帮扶机制,带动建档立卡贫困户1300多户,户均增收3000多元,让近万人受益。

作为一家本土民企,阳府井以“枣梦”为基,推广自营品牌临县红枣、枣饮、枣酒、枣芽茶、枣木香菇、枣木工艺品及红枣宴等为龙头的系列农特产品,将企业发展与群众脱贫致富有机结合,有效带动贫困户增收,将脱贫攻坚进行到底。

### 以传承枣树文化开拓利农产业

临县是吕梁山区集中连片特困县,是山西省确定的10个深度贫困县之一。今年以来,该县以“精准扶贫、精准脱贫”为主线,创新机制,出台惠民补助奖励扶持政策,在壮大农业产业基地、做强农业加工龙头、打造农业精品名牌、拓展农业销售市场上大做文章。

作为中国红枣之乡,该县已有枣林82万亩。现存的千年老枣树、枣木化石等这些足以说明临县红枣文化的厚重底蕴。因近年受市场和自然灾害的影响,枣农种植红枣的积极性受挫,出现了部分红枣林地抛荒现象。

如何有效利用这一块珍贵的资源,奠定枣农稳定增收基础,山西阳府井实业集团总经理刘锦云说:“我们因地制宜、勇挑重担,以枣农自愿委托村集体流转给阳府井管理为基础,采取‘谁管理、谁受益’的反哺形式,让枣农不出村,在自家的红枣林地打工挣钱,转型为农业产业工人。创建了企业流转枣农红枣林地、集中经营、集中管理、枣农受益的‘流转+务工’模式,并进一步由企业牵头,打造临县本土智慧生活圈。”同时,阳府井还开展了酒店管理、农村电商等职业技能实训,目前已培训823人,让更多的贫困群众掌握了一技之长。

### 以一张“红枣宴”名片延伸枣梦事业

“宴天下酒店做的那红枣宴就是好,不论在观赏性,还是口感,都是一流的。”一位在阳府井旗下的宴天下酒店参加婚宴的临县老乡说。

原载《山西经济日报》

“红枣宴”是该集团立足吕梁红枣资源优势,着力延伸吕梁红枣产业链,打造“餐桌上的超市”,丰富吕梁文化餐饮品牌。为此,企业组建研发团队,以“匠心工艺”研发红枣系列功能性食品,坚持无添加剂、无香精、无色素的理念!把红枣分割成枣汁、枣泥、枣粉、枣肉、枣蓉等,并结合中国24节气养生理念进行菜品研发创新。

记者获悉,为助力攻坚深度贫困,拉动乡村振兴,阳府井依托自身优势,结合市场需求,坚持一、二、三产融合发展,确立了“实体经济+以物易物+创业孵化+文化旅游+互联网”的多元化经营思路,在夯实实体经济的同时,建成了独立运营的“阳府井电商平台”,集APP/微商城/PC端为一体,已具备网购、外卖、网络约车、旅游等线上预订功能。集团先后与阿里巴巴、太原铁路等企业签约,走出了一条“无中生有、小中见大、易中做强”的发展新路。一方面利用自有电商平台,带动销售临县红枣系列产品及其它特色农产品。另一方面,面向全国复制百家合作酒店,推广“红枣宴”,通过统一培训上岗,统一物流配送,统一店面装修,统一品牌输出,统一管理运营“五统一”模式,以当地劳动力为主,培训夫妻厨师管理团队,靠一技之长实现家庭劳动力稳定输出就业、稳定脱贫增收。

目前,阳府井集团有18个子公司,集零售业、酒店、教育、文化旅游、电子商务、农业开发等多元化经营为一体,直接带动就业2000余人。

### 以责任与担当助力脱贫攻坚

“阳府井集团先后与临县凯丰枣业、万里红等十几户入驻电商园区的农特企业抱团合作,建立临县红枣系列农特产品贴牌加工与销售机制,依托阳府井电商平台线上线下的销售渠道,助力这些农特企业尽早复产并逐步走出困境,尽快为临县的产业脱贫做贡献,携手提升临县产品的知名度和影响力,助力乡村振兴。目前,阳府井电商平台拥有注册用户23万人,已运营3600平方米农特产品展厅与红枣文化展览馆、创业孵化基地和23个乡村级电商服务站等综合项目。”总经理刘锦云介绍说。

今年,阳府井集团为了加大帮扶力度,带动农民增收,还与城庄镇达成深度帮扶,以“流转+订单农业”的模式,合作经营,利益共享。已与该镇1652户核桃种植户签订流转协议,流转期限为5年,其中有贫困户480户(贫困人口1242人),涉及该乡7个行政村,共流转8400余亩。



阳府井红枣宴美味佳肴



阳府井电商平台上线仪式