

以下鲜奶，给奶农的价格会低一点；而收购1吨以上鲜奶，会给奶农上浮价格。”

良好的奶源品质把控和规范有序的经营管理，让刘蜀昆的鲜奶吧得到越来越多消费者的认可。2016年，刘蜀昆公司旗下的鲜奶吧已增至16家。2017年，公司荣获“中国首届奶吧论坛全国标杆企业”称号。

实现奶农自办加工厂

“随着鲜奶吧不断发展壮大，我们想探索更新更好的模式，给全国奶农作出示范。”刘蜀昆说。之前合作的奶农，主要将牛奶交付乳制品加工企业，虽然质量合格，但要提高品质却很难。为此，刘蜀昆开始考虑自建牧场养殖奶牛，生产更高端的有机牛奶。

目标确定后，刘蜀昆在牧场建设之初，就邀请国外专家做规划设计，引进国外先进的牧场管理理念，以欧式庄园牧场与现代农业结合的模式进行科学养殖。目前，公司拥有868公顷牧场，养殖奶牛200多头，日产鲜奶逾2吨。“我们不盲目追求产量和效益，而是追求更优的品控。”在刘蜀昆看来，一味追求高产奶量，过多压榨奶牛，最终可能得不偿失。

2018年，刘蜀昆采取“农业生产基地+餐饮门店”模式，投资4000万余元，在牧场园区建起一栋GMP标准化农产品加工中央厨房，并引进日本微生物快速检测技术，建成国内中央厨房类型中较为先进的定量级食品安全自检中心。2021年，牧场进一步升级成为SC食品生产许可企业，2022年拿到食品加工许可证，真正实现奶农自办加工厂。

坚持直营模式

“欢迎光临，您想喝点什么？”在昆明市盘龙区的一间优牧品原鲜奶吧，工作人员正热情地招待顾客。不大的鲜奶吧里，冷藏柜里陈列着酸奶和鲜牛乳两个品类、不同包装规格的产品。顾客下单后，可在柜旁的卡座休息品饮。“我们奶吧所有的奶品，都是当天从富民牧场运来的，今天的产品已基本卖完，剩下的大多是给会员预留的。”一位工作人员说。

“奶吧选址主要在人群较集中的住宅小区附近，或是人流量较大的商场，去年我们还开通了小程序进行线上销售。”刘蜀昆说，2016年鲜奶吧生意火爆时，很多人想加盟，但都被他拒绝了。在他看来，开加盟店虽能在短期内实现财富快速积累，却很难保证奶源品质。“要有足够成熟的品牌发展规划和市场销量，才能让加盟商受益，而不能仅仅是企业受益。做企业和做人一样，需要守好底线，珍惜自己创立的品牌。”刘蜀昆表示，公司发展至今，他仍然坚持以直营模式来经营鲜奶吧。

优牧品原牧场生产的散装鲜牛奶每公斤售价20多元，与品质相当的国外高端品牌动辄上百元的单价相比，价格非常亲民。“我们要把以前购买国外高端奶的顾客吸引过来，让他们爱上我们牧场生产的优质牛奶。”经过多年发展，越来越多的顾客认可优牧品原的鲜奶，不少顾客从奶吧开业就一直到店订购，更有不少高端咖啡店慕名到牧场订购鲜奶。

本刊记者 谭宗慧 / 文图