

一条赛道”推广蒙生石榴。“当时，杭州市场对于现榨橙汁的认可度比较高，我想现榨石榴汁或许能得到市场青睐。”张显说。于是，他尝试与杭州各大知名餐厅对接，并最终通过在餐厅门口为顾客提供赠饮的方式，让现榨蒙生石榴汁得到当地消费者认可。

为了更好地利用互联网进行销售，张显在杭州成立科技公司，通过线上购物平台和线下社区团购相结合的方式，实现从销售石榴单品到销售云南特色生鲜产品的转变。

返乡树品牌

打拼3年，张显让蒙生石榴在杭州站稳了脚跟。在不断学习电商营销技巧以及打造品牌的过程中，张显逐渐意识到，蒙生石榴要想获得更大市场，还需要从源头抓起。

据史料记载，蒙自石榴的种植历史已有700多年。“要开发文化资源，打造高端石榴品牌，就要先从保护石榴老树开始。”2018年，张显回到蒙自，不断思考如何保护利用好这些珍贵的自然资源。2019年，在当地政府的支持下，云南省林业和草原科学院对当地的石榴古树进行鉴定，其中树龄最长的达195年，其他老树也在100年以上。同年9月，“蒙自百年古树石榴园”正式开园。

围绕着这片古树资源，张显在当地策划了“探百年石榴园·品古树石榴果”等一系列颇具特色的活动。他还在北京、上海等地举办“榴光溢彩·生生不息”蒙自百年古树石榴推介活动，带动蒙自石榴走出云南、走向全国。如今，这片古树石榴园不仅为提升蒙生石榴品牌知名度作出了贡献，也成为当地文旅融合发展的新亮点。

在石榴销售方面，张显坚持“两条腿”走路，他一边奔走于各大商会展会，积极向各地经销商推介蒙生石榴；一边直面终端消费者，依托互联网平台，将石榴送到千家万户。

向有机迈进

树立品牌、畅通销路之后，张显又将事业重心放在了石榴全产业链研发和进一步提升石榴产品品质方面。

“目前，石榴鲜果都是在每年下半年集中上市，上半年除了做好石榴树的管护工作，我们还可以做些什么？”张显在不断思考中发现，无论是在常温或是低温状态下，在一段时间内，石榴的外皮都会腐坏变质，进而导致果肉不能食用。然而，如果将石榴籽剥离出来，使用真空包装后对其速冻保鲜，石榴籽就可以存放很长时间，且解冻之后榨成汁，口感与鲜果榨的汁几乎一致。于是，他决定在石榴榨汁上做文章。

“目前，厂房和生产线都已建成，我们计划在2023年将速冻石榴籽产品投放到市场上。”张显说。

为提升产品品质，张显从种植源头抓起。他通过绿色防控、增加土壤有机质等一系列措施，种出的石榴已达到绿色食品标准。然而，张显的目标是种出有机石榴。

“我们邀请中国农业大学植保学院的教授在基地成立科技小院，着力解决如何用生物农药替代化学农药消灭果蝇的难题。”张显说，这是他攻克有机石榴标准的最后一道关卡，虽然很难，但如果能成功，将为蒙生石榴开辟出一条新路。

本刊记者 王学勇/文 邹鹏/图