

益阳“创二代”，从小茶楼走进联合国

今日女报 / 凤凰网首席记者 章清清 实习生 鲁灿

近日，一封来自农业农村部农业贸易促进中心的感谢信，从北京寄到了益阳女子陈岩手上。农业农村部农业贸易促进中心感谢她作为唯一的中国女性茶企业家代表，在联合国粮农组织主办的2024年“国际茶日”庆祝活动中发表演讲，展现了中国茶人开放、自信、专业、进取的良好形象，促进了我国同世界茶产业的交流。

7月5日，今日女报 / 凤凰网记者专访了陈岩，听她分享如何从益阳的小茶楼走进联合国的故事。



在联合国粮农组织总部，陈岩（右二）和来自世界各地的参会代表共品茶香、共话茶韵。

父女联手改变

“傻大黑粗”的黑茶形象

七月，益阳“茗荷堂”茶楼里，正在上演一场新“茶事”。

冰萃的大马士革玫瑰花和温润的有机红茶相遇，一杯新中式茶饮“玫瑰冰红茶”诞生，轻啜一口，冰津清爽，满口留香。

紧接着“冷泡茉莉天尖”“葡萄乌龙”“话梅冷泡绿茶”……陆续登场，一袭白裙的陈岩像魔术师般将各种茶品进行混搭，一杯颜值和口味兼具的新中式茶饮颠覆了人们对传统茶饮的认知。

“我可能不是一个传统意义上的茶人。”陈岩笑着说。

“70后”陈岩是“茶二代”。2007年，陈岩的父亲陈纪元在益阳开了一家茶楼。一开始，这只是一家专供品茗的小茶楼，兼做黑茶的销售。陈岩大学毕业后，陈纪元把唯一的女儿招至麾下，

立志要将茶生意做大做强。

“父亲带着我做的第一件事就是给益阳黑茶‘变脸瘦身’。”陈岩说，安化黑茶虽然久负盛名，但并不讲究包装。在当时的市面上，售卖的黑茶不是四方坚硬的茶砖，就是用竹篾装成一篓篓茶叶或千两茶的大柱子。产品特点固然鲜明，但给人留下“傻大黑粗”的印象，取用也特别不方便，尤其是茶砖，需要用特别的茶刀进行分解。

陈岩在父亲的带领下，大胆对黑茶包装进行改革。他们首先把大块的黑砖茶变成像糖果一样的小颗粒便携式包装，方便取用冲泡，然后设计了近20款新型包装让黑茶“高大上”起来，同时还积极拥抱前沿科技，提取黑茶中的精华制成即饮型的茶珍，迎合人们健康保健的需求。

这一步“吃螃蟹”之举，因为充分迎合了消费者的需求，迅

速帮他们打开了市场。短短几年，家里的小茶馆变成一家集茶叶种植、茶产品研发、制作、销售、茶文化传播为一体的现代化茶企，目前也是益阳市经营面积最大、黑茶品种最全、专供品茗的高端茶文化馆。

“现在我们经常提‘用户思维’，就是要站在用户的角度思考问题，那时候，虽然没有这样的概念，但我觉得我父亲就是这么做的。”陈岩说，受父亲的影响，她从此走上了一条非传统茶人发展道路，立足黑茶产业，突出守正创新。

她在中东开出

第一家中式茶饮店

益阳安化制作黑茶的历史已有300多年，但也面临品类固化的问题。如何让黑茶推陈出新，口感与时俱进，陈岩一直在摸索。几年前，陈岩听到有人抱怨

黑茶口感醇厚却不够香，这让她意识到让黑茶“香”起来也很重要。市场上非常“香”的茶，当以茉莉花茶为首。黑茶以“陈、纯、带松烟”为茶水特征，似乎天生和花茶不搭，怎么办？

陈岩和刘仲华院士、黄建安教授团队合作，一起推进天尖黑茶和茉莉鲜花的跨界融合。经过反复实验研究，2021年，一款新茶饮——“茉莉天尖”横空出世，并获得了发明专利。从此，黑茶界多了一款花香型茶饮。

现在都市年轻人流行喝咖啡，陈岩又大胆设想，把“茶咖”的创意引入黑茶，研发出了黑茶黑咖茶饮。之后，她和同事们又陆续推出“茉莉金花伏茶”“速溶茶珍”“金瓜”等黑茶系列新品类……2021年，在第四届中国质量合势峰会上，陈岩的企业获得了“产品创新典范企业”大奖。除了在产品上喜欢玩创新，在营销上，陈岩也很会“玩”。

三年疫情期间，陈岩的企业受到了很大冲击，销量断崖式下跌。而电商领域是另一番光景。2022年，她果断和私域电商合作，通过讲漫画故事、做知识科普等新形式为她的茶企带货，两篇10万+的推文，第一周就为她带来了几十万元的销售额。

从父亲手中接过接力棒后，陈岩带领的企业早已走出了益阳，产品行销全国。这些年她一直在思考，如何让企业融入到“一带一路”倡议中，让中国黑茶走向世界。

今年5月，在罗马万神庙附近，她碰巧看见了一家中国奶茶店。奶茶店的老板曾是留学生，他从国内买茶叶，用当地牛奶做奶茶，收入可观。陈岩顿时灵感

闪现，她告诉今日女报 / 凤凰网记者：“我当时想，如果中国茶叶及纯中式茶饮进入国际市场的阻力相对大的话，把中式茶饮店开遍全世界可能会是一个很好的出海方式。”

6月，她就带领公司团队在沙特阿拉伯利雅得落地了一家茶饮店，既做传统茶饮，也做新中式茶饮，这也是中东地区第一家中式茶饮店。

她倡议联合国设立 女性茶叶推广大使

2024年5月21日是第五届“国际茶日”，联合国粮农组织当天在意大利首都罗马举行以“同饮佳茗 不忘农耕耘 致敬全球女性”为主题的庆祝活动，七家中国企业受邀参加，陈岩作为唯一的中国女企业家代表，受邀与总干事及巴西和印度尼西亚咖啡行业女代表参加茶咖对话环节并发言。她在推广安化黑茶的同时，分享了自2007年以来的创业和成长故事。

陈岩向大会倡议，设立联合国粮农组织女性茶叶推广大使，邀请来自不同种族、不同地区、不同阶层的女性推介茶叶，让更多女性投身到茶产业中来，大力促进拉动茶叶消费，形成茶产业的良性循环。同时，她还呼吁包括联合国粮农组织在内的国际组织、各国政府、非政府组织和企业一起倡导健康有机的理念，共同建立自然环境和社会环境良好的生态系统。

“让世界爱上中国茶，用中国茶文化引发外国友人的共鸣。”陈岩说，将来她会专注新中式茶饮的开发，让中国茶俘获世界的“心”。

常德“全职妈妈”，在面点江湖卷起国潮风

今日女报 / 凤凰网记者 罗雅洁 实习生 鲁灿

鲜嫩欲滴的草莓、缤纷多彩的花束、憨态可掬的小猪、威风凛凛的醒狮……如果不是亲眼所见，你很难相信，这些精致可爱的形象，竟都是手工制作而成的面点。

这些面点都出自常德“全职妈妈”龚冰洋之手，而且她还带出了一群“妈妈学徒”。

从做辅食到拼事业

“最初只是为了给孩子做辅食。”龚冰洋回忆，她的两个孩子都非常喜欢吃面食，但也非常挑食。为了让孩子既吃得开心，又营养均衡，龚冰洋开始尝试各类面点的制作。很快，她不仅学会了做包子、馒头、饺子、馄饨等，更是将面点制作成各种可爱的形状，如小草莓、小书包、孩子喜欢的动画片人物等等。她在朋友

圈分享自己的作品，收获了大批点赞和好评，邻居和朋友们也纷纷表达了购买意愿。

龚冰洋意识到，这或许是一条可行的创业之路。于是，在2017年7月，她开始在家开设工作室。她坚持使用天然原料，特别是用蔬菜汁调色，同时不断创新各种面点的造型，确保每一款面点都好看好吃又健康，迅速赢得了朋友们的认可。

2018年的一天，她在一名客户的建议下，参加了当地妇联举办的手工集市活动，第一次出门摆摊。

“我记得特别清楚，第一天摆摊就挣了2300元，两天挣了5000元！”龚冰洋说，她没想到自己的作品竟然能让那么多人喜欢。

六个月后，在一家小学附近的巷子里，龚冰洋的小店“果小乐”开张了。

带出一群“妈妈学徒”

“这个草莓的颜色不能用火龙果染，不然蒸熟之后就会变成肉色，得用仙人掌果。这个香蕉包的颜色是用南瓜汁染的，上面

撒了巧克力粉，想做出一种熟透了的效果……”说到面点制作技巧，龚冰洋如数家珍。她说，这些经验都是她在一次次失败中积累起来的，“我刚用菠菜汁做面点时，不知道要过滤，直接用来和面，结果菠菜渣把每一个气孔都堵得严严实实，面发不起来，做出的面点和砖头一样硬”。

龚冰洋做出了名气，也带了很多学徒。

“有个产后有抑郁倾向的新手妈妈，情绪不好，我经常邀请她来店里做面点，她现在已经常给她所在小区邻居供货了，性格也开朗了很多。像这样的‘妈妈学徒’，我前后收了几十个。”龚冰洋告诉今日女报 / 凤凰网记者。

现在，龚冰洋会根据节日和客人的需求来研发新产品，比如各式各样的汤圆、无奶油的中式蛋糕，小朋友抓周时用到的锦鲤、钱币、博士帽、算盘、如意等。“所有作品的基础都是传统花馍，花馍也是一种非物质文化遗产，我希望能做出更多有创意的产品，让更多年轻人关注非遗花馍、喜欢非遗花馍。”

去年，龚冰洋的身份又发生了新的改变，她成为了常德市手工制作协会的副会长。“我们协会有两百多名会员，都是来自全市的手工达人，我的任务就是寻找、吸纳优秀的手艺人加入协会，让妇女姐妹们一起抱团取暖、创新创业！”