

金奖第一名。叶榭软糕还受邀参加进博会，将江南海派味道的米糕推广到更远的地方。

叶榭软糕得到了市场的认可，朱燕开始打造自己的品牌，在3年间，朱燕团队开起了4家实体店。在松江广富林文化遗址、泰晤士小镇等景点，可以发现，叶榭软糕门面不大，但干净清爽，装修风格也是朱燕团队精心设计。

“每一家店，我们都会在保留自己特色的同时，跟这个地区的文化和建筑风格相互融合，这样的话，你的味道是传统的，但是理念是新的，消费者更容易接受。”朱燕说。

而在“品尝的是美食，送出去的是礼品，回味的是文化”的思路影响下，叶榭软糕在传承中得到了创新，造型、色泽、图文、包装等都符合城市年轻人的审美情趣，这也让软糕更受大家的欢迎。每当季节限定款上市时，叶榭软糕门店内都是排队的游客。“在大众点评等平台上，客户给了我们很多好评，店铺也经常被评为第一名、第二名。”

此外，通过直播、体验制作等方式，作为非遗美食的叶榭软糕的影响力不断提升，既创造了经济效益，也推广了松江的美食文化。

“让农业成为有奔头的产业”

八十八亩田，是朱燕的品牌名，她在活动现场为大家解释名字的由来：八十八是米字的拆解，因为她所有的产品都与米相关。“一方面，是我个人对于乡村的喜爱；一方面，也是城市待久了，想把乡村的美好分享给我城市的朋友们，希望能改变人们对传统乡村的固有观念。”头脑灵活、敢作敢为的朱燕在过去8年一头扎进“米的事业”，深入挖掘稻米文化，以非遗叶榭软糕为核心，稻香民宿为载体，通过非遗体验、稻米文化传播，致力于推广叶榭软糕、松江大米的品牌文化、传承米匠精神。

据介绍，八十八亩田主要的业态分为三大块：一是以松江大米与叶榭软糕为主的产品链；二是以松江大米体验馆为载体的乡村自然研学活动；三是以民宿与餐厅为一体打造的乡村度假农旅服务。“目前，我们可以开展的活动包括但不限于家庭

回忆，觉得有趣新颖。
我们卖文化、卖欢乐，很多消费者吃这块糕点，吃的是童年。
保证产品质量的前提下，我们应该卖体验、卖服务。

亲子游，学校冬夏令营活动，DIY体验，企业工会团建，家庭聚会等。”朱燕对自家项目如数家珍。

“我们与仓桥学校、叶榭学校、华政附小等诸多学校进行了联合非遗教学活动，叶榭软糕DIY体验受到了学生们的欢迎，得到了学校的肯定。此外，还有很多亲子家庭、留学生也慕名前来参加活动。”她愉快地回忆自己参与的非遗文化进校园活动，“通过实地参观体验，

大家觉得叶榭软糕不仅好吃好看，同时也对非遗文化产生了兴趣。保守估计，目前活动参与者累计已经达到数十万人次。”

这恰是朱燕创业以来一直秉承的初心：通过非遗引领，打造趣味新农村。

2019年，按照朱燕的种植标准，合作社所种植的1838亩水稻田全部获得“绿色稻谷”和“绿色大米”标志；2020年，朱燕团队以八十八亩田为蓝本基础，成立上海入木田实业有限公司，承租村内闲置农房，联合本地12户家庭农场，成立上海子田农业专业合作社；2021年6月，朱燕团队筹建的“大米体验馆”开馆。这是一所建设在稻田中间的大米文化体验馆，也是松江首座以米文化为主题的亲子体验馆。“大家能够在这里了解稻米的农耕历史和农科技术，也给孩子们一个学习知识的平台。”朱燕说。

心有所信，方能行远。因米而生、因米而兴的八十八亩田，在乡村振兴之路上，还将继续坚定地走下去。■

八十八亩田，已是朱燕的品牌名。

