



更特别的是，这家店不仅卖咖啡，还承载着“好品保山”公共品牌的展示功能——保山的蜂蜜、核桃、农产品等都将在这里陈列展销。

“它不单单是一家咖啡店，更多的是帮助云南大山深处的一些选品能直供到上海。”丁文珺说，新店楼下就是星巴克、瑞幸、M Stand、皮爷咖啡这“四大金刚”，但比顿不畏竞争，

“我们不愿意去做卖低价的事。云南咖啡的根要扎在精品化上面，所以我们愿意去做精品咖啡”。

而消费帮扶更深层的价值，是反哺产地。比顿在云南拥有三个咖啡庄园——两个在保山，一个在怒江的“知子罗”。三个庄园每年接待游客超过20万人次。“把庄园的优势建立起来，才是我们在上海去竞争客源的优势。”丁文珺透露，比顿的策略是打差异化——推出月卡、年卡会员体系，让消费者以优惠的价格每天品尝精品手冲，同时提供咖啡兴趣培训课，并将上海消费者带回云南庄园研学，“我们的目的不是卖卡，而是把我们云南整个的产地优势发挥出来”。

正如方明峰所言：“云南咖啡未来的定位不是谁说了算，而是市场说了算。”

一朵鲜花的山海之旅

在昆明寻甸县草海子社区，另一场深山珍宝的变身记正在上演。

寻甸地处滇中腹地，温润的气候、充足的光照、肥沃的土壤，赋予其发展花卉产业的天然优势。然而长期以来，这份优势未能有效转化为发展动能。村民张大哥回忆起昔日的种植困境：“以前自家种几亩玫瑰，全靠经验摸索，花开得好不好全看老天爷脸色，采摘后只能



寻甸县现代化花卉基地。

拉到本地集市低价售卖，忙活一年也攒不下多少钱。”2024年之前，社区花卉种植仍以零散种植为主，既无标准化种植技术支撑，也无规模化产业布局，更缺乏稳定的销售渠道，“种得乱、卖得贱”成为常态。

转机出现在2022年。上海市普陀区援滇干部在调研中发现草海子社区的发展潜力，引荐上海宝熠花卉种植专业合作社与当地基地合作。许保均就是那个被引荐来的人。这位上海奉贤区的80后青年，2005年结婚生子后辞掉DJ工作开始种花。2016年，他第一次去荷兰考察，“看到老外那些模式就感慨，中国的农业跟国外比落后了”。

带着这份认知，2022年底，在援滇干部关心支持下，许保均来到云南寻甸。当时当地花农只认“什么贵种什么”，玫瑰价格高就一窝蜂种玫瑰。“价值高的时候，你有没有花卖？价格高的时候你没有花，你去种它干什么？”走访中，许保均反问花农。后来，他带着当地农户改种更适合当地气候的大飞燕，如今农户已开始盈利。更重要的是，他把技术、种苗全部带到寻甸，统一管理。“以前忙的时候可能五六十个人，现在是每天都有百来人在我农场上班。”

2024年，寻甸县因地制宜紧抓沪滇协作产业发展机