

RAIN MEN

中国保健营养

芭莎男士

品位

MARCH 2014年3月

RAIN 现象 亚洲天王 再出发!

2014 品位所指 春夏男装 如何驾驭印花潮 秋冬潮流 45大 品牌精粹必知

董荷斌
F1作伴
好还乡

李小鹏
体操王子转型记

保湿全攻略
男人也要润一点!

定价: 15元(港币: 20元)
ISSN 1004-7484 (国际标准刊号)
CN14-1172/J (国内统一刊号)
邮发代号: 80-738 3月上
www.trends.com.cn
www.bazaar.trends.com.cn



创意老外 中国 创业记

设计文化
留学农业

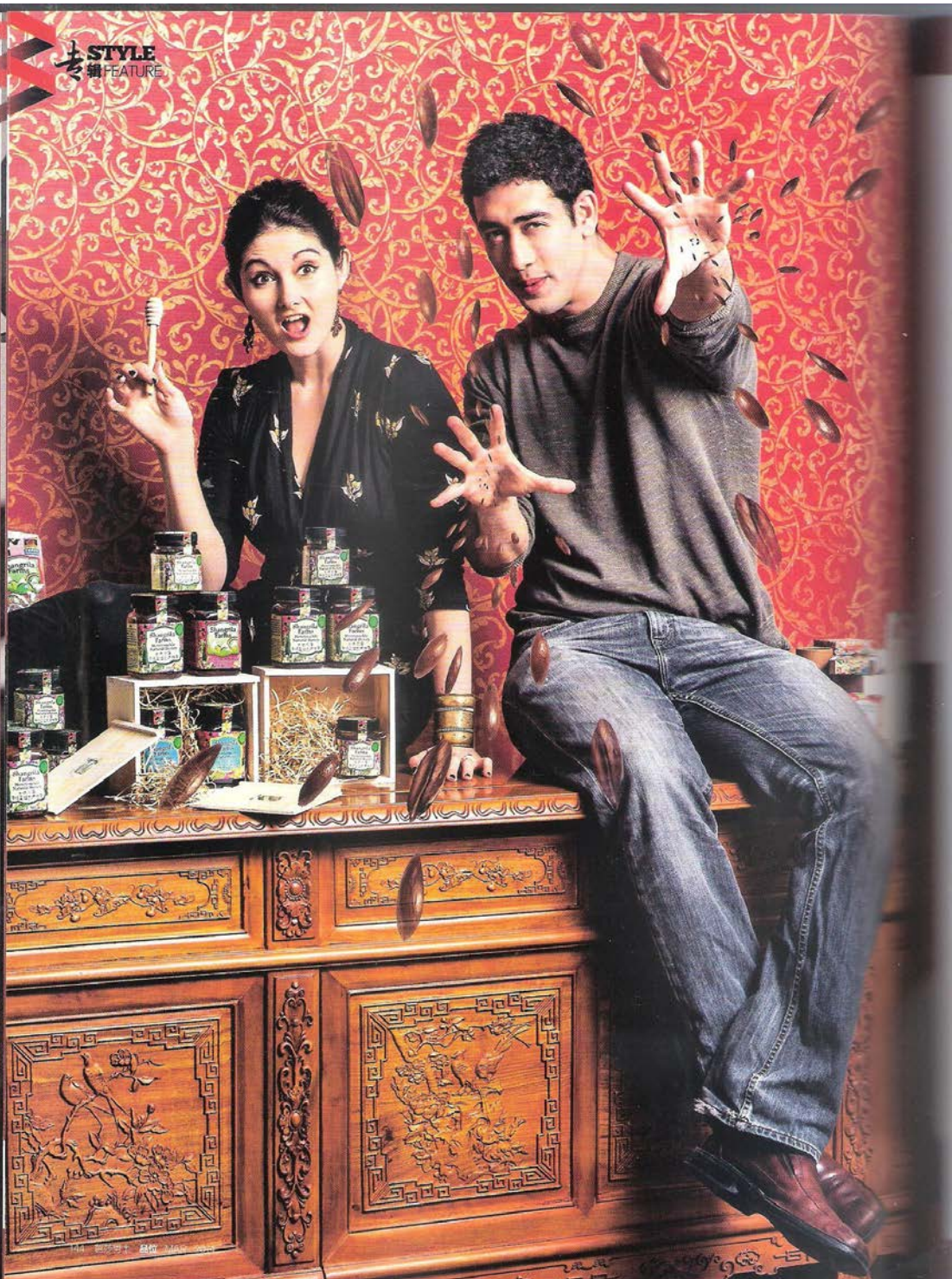
日内瓦表展
6大收藏指标
P\L\U\S
衣橱神品之
不可或缺的牛仔
用雨伞打造
你的绅士造型

乐活尼泊尔
赴一场世界
之巅的派对

爱自己就收藏它!

玩物壮志 完全手册

复古车 HiFi 腕表
相机 美酒……



马沙莎 马三飞

香格里拉的公益之梦



在香格里拉农场的官方网站上，是周迅为他们公司录的一段视频，“她是我们很好的朋友，更重要的是她十分赞同我们的经营理念。”公司 COO 马三飞说起这事儿的时候显得很得意，而她的姐姐，同时也是公司 CEO 的马沙莎则在一旁示意他不要卖乖。这是这对姐弟在中国生活的第十一个年头，公司也正以高速增长步入其发展的第六年，他们的产品正被越来越多的中国人接受，同时为云南数以千计的农村家庭带来更好的生活。【文 朴秀尹】

295E2F0 0 G 0763295

马三飞的中文名是他的第一个中文老师给取的，这取自巴基斯坦名 Sati 的发音。在往后所有跟中国人打交道的场合中，马三飞的这个中文名字几乎每次都会被调侃。“许多老外在融入中国社会的过程中都会改他们的中文名，因为第一次取的那个总是非常不靠谱。但我选择沿用这个名字，因为它总是能带来极大的关注度，大家都认为这个名字非常有趣。”他的大姐马沙莎的中文名则是自己取的，姓氏的选择则是来自他们父辈姓氏 Malik 的发音。姐弟两人连同他们的二姐 Alia Malik，于 2008 年创办了香格里拉农场，主要经营蜂蜜、咖啡以及护肤品生意，两年后二姐离开中国去罗马，任职联合国咨询员，公司现在则由马沙莎和马三飞姐弟两人管理。

姐弟两人办公室的装潢如同他们所经营的事业一样，风格简单甚至可以说是原始。办公室中养着各种花草，据马三飞说这是他从巴基斯坦老家带来的。“我已经跟这株植物相处了十年，每次要去一个新的地方生活，我都会带上它的一片叶子，栽种在新家里。如今他跟着我从巴基斯坦去华盛顿，又来到中国，我在温哥华读书期间也在那儿留下了它的子嗣。”

“净土”上的生意

香格里拉农场创立于 2008 年，毕业于伦敦中央圣马丁艺术与设计学院的大姐马沙莎从奥美广告公司辞职，同当时仍在美国上大学的弟弟马三

飞一同创办了这家社会性企业，享有剑桥大学经济学硕士学位的二姐 Alia 也放弃手头的工作，共同参与到农场的事业中来。

关于开办这家企业的初衷，姐弟俩有各自不同的想法。2005 年，母亲 Carter Malik 在香格里拉开设了一个名为云南山地遗产基金会的 NGO，前去帮忙的马沙莎亲眼见到了山区农民的艰辛：他们大多数人的年收入不足 2000 元人民币，不少家庭的孩子没有机会接受教育，只能跟随父母去山上挖松茸、虫草以补贴家用。“我们最初的想法是帮助当地的农民养蜂，云南地区很适合蜜蜂养殖，养蜂能给当地农民带来持续性的收入，改善他们的生活。”马沙莎解释道。由于技术难度低，对环境的影响小，世界上很多国家把养蜂作为提高贫困地区居民收入的方式之一。

而弟弟马三飞的想法则更加实际，他发现当地出产的咖啡豆大部分都出口到了欧洲，甚至有将近一半是被德国咖啡商买走的。“事实上这是一种极大的浪费，出口咖啡豆的新鲜程度会受到长距离运输的影响。近 15 年以来国内咖啡消费能力急剧增长，既然中国人自己就能出产很好的咖啡，为什么要从哥伦比亚或者非洲进口呢？”马三飞觉得云南出产的咖啡质量并不逊于进口咖啡豆，云南有着 120 年种植咖啡的历史，地位甚至高于泰国、印度尼西亚、

巴西等产区。

除了咖啡和蜂蜜，香格里拉农场还经营护肤品，这条产品线之前由二姐 Alia 一手操办并管理，她离开后，马家的另外两个姐弟把这摊生意接了过来。虽然护肤品跟食品有着不同的分销渠道和包装模式，但马沙莎并不打算放弃，“在我看来，这一领域在将来的十年内会有一个高速增长，而我们产品自身的特色也非常明显。”纯植物、无添加剂这些特点确实恰好符合香格里拉农场的一贯气质。“不过做护肤品真的挺不容易，你得懂很多专业知识，还得有一个产品开发实验室。”马三飞认为即使是这样，这一切努力依然是值得的。

目前公司产品销量的常年保持保持 45% 的增长速度，“对一家小企业来说这已经是一个很高的增量了”，但 COO 马三飞显然对未来更为乐观，“我预计今年这个数字能达到 100%，2013 年我们的净收入是 200 万，这意味着 2014 年我们能赚 400 万。”在他看来，国内咖啡市场正在飞速兴起，纯天然食品行业的前景也一片看好，同时，护肤品的销量也能占到公司总利润的 20%，看来他们此前的坚持没错。▶

“我们最初的想法是帮助当地的农民养蜂，云南地区很适合蜜蜂养殖，养蜂能给当地农民带来持续性的收入，改善他们的生活。”马沙莎解释道。由于技术难度低，对环境的影响小，世界上很多国家把养蜂作为提高贫困地区居民收入的方式之一。

Malik 一家的中国情缘

2003年，因为父亲在联合国发展署工作调动的缘故，Malik一家五口从华盛顿搬来了北京。这是当年年仅16岁的马三飞第二次踏上中国的土地，上一次来北京时这座古老而现代的城市给他留下的印象尚未褪去，“王府井大街大商店现在都还在，只是更新了装潢，而亮马河一带那时还都是胡同儿。”马三飞的普通话说得我非常标准，甚至连儿话音都发得有模有样。事实上，因为父母工作的缘故，一家人停留过不少国家，但这一次，姐弟二人决定留在中国。

凭借在伦敦中央圣马丁获得的硕士学位，大姐马沙莎很快在奥美广告中国分公司找到一份工作，担任高级设计师。“我日常的中文学习得益于跟中国同事之间的交流，口语尚且简单，但汉字的书写实在是太困难了，几天不复习就会忘记。”她承认直至今，她依然无法很熟练地书写汉字。

相比起姐姐，马三飞则是个十足的汉学爱好者。高中毕业后，他花了一年时间专门学习中文，选择大学时，他又毅然远赴温哥华，因为那里有西方世界学术体系中最大的中文学部，俨然一副决心要在中国安家落户的架势。“大学期间我花了大量的时间学习中国哲学，当然包括孔、孟、老、庄这最具代表性的四家，但我最感兴趣的还是商周时期的中国，因为它很古老，也是中国文化的源头，这种样本在人类发展史上并不多见。”

但这种连中国人自己可能都不具备的对于中国文化的深刻理解，在马三飞的日常工作中并没有起到太大的帮助。作

马沙莎最重要的身份还是香格里拉农场的CEO，从日常公司管理，到产品线的开发和投资，多年的磨练让她举手投足间都流露出一股子典型成功女性的特质：克制、老练、富有亲和力，平日里你很难把她的这种气质与设计师的身份联系到一起。

为首席运营官，他最主要的职责就是联络分销商、拜访客户、监管加工厂这些“杂事”的活儿，然而，帮助他顺利完成这些工作的并非是他知道如何跟中国人打交道，更多的是他对于行业和产品本身的了解。“其实现在中国商人的思维方式越发西化了，这对我来说是好事，双方都非常明确自己能提供的和对方所要求的，一切都会很好办，这点变化

在中等体量的企业中尤为明显。”马三飞自信自己已经是一个生意场上的谈判高手，“我的方法论很简单直接，如果双方不能很快达成共识，我会立刻换一家。”

马沙莎则更醉心于自己喜欢的设计专业，对她来说，从奥美广告辞职创业给她带来了更多创意上的自由。“给广告公司做设计师的时候我不得不听命于来自客户的各种想法，大多数情况下广告主们都有自己一贯的视觉风格。而在自己的公司里我能放开手脚展示自己的美学概念。”香格里拉农场全线产品的包装设计，都出自马沙莎之手，其中不仅糅合了香格里拉民族特色，还带有二十世纪三十年代美国手绘水果商标的风格，就连公司名片的设计，都能体现出她的匠心。马沙莎最重要的身份还是香格里拉农场的CEO，从日常公司管理，到产品线的开发和投资，多年的磨练让她举手投足间都流露出一股子典型成功女性的特质：克制、老练、富有亲和力，平日里你很难把她的这种气质与设计师的身份联系到一起。

一个小企业的社会责任

Malik家姐弟俩并非单纯抱着挣钱的目的才留在中国的，在他们看来，为一个地区的人改善生活质量，甚至为一个社会传递某种价值观是更值得去做的事情。姐弟俩认为，推行公平贸易原则是他们开办香格里拉农场以来做的最有意义的一件事。公平贸易原则提倡全球劳工、环保及社会政策的公平性标准，这项运动在大多数情况下更关注那些自开发中国家销售的已开发国家的外销。“我们亲眼见证了云南的农民们用汗水浇灌出这么好的咖啡豆，却无法通过这些豆子来换取更好的生活，因为他们中的大多数都无法与采购商平等沟通。”

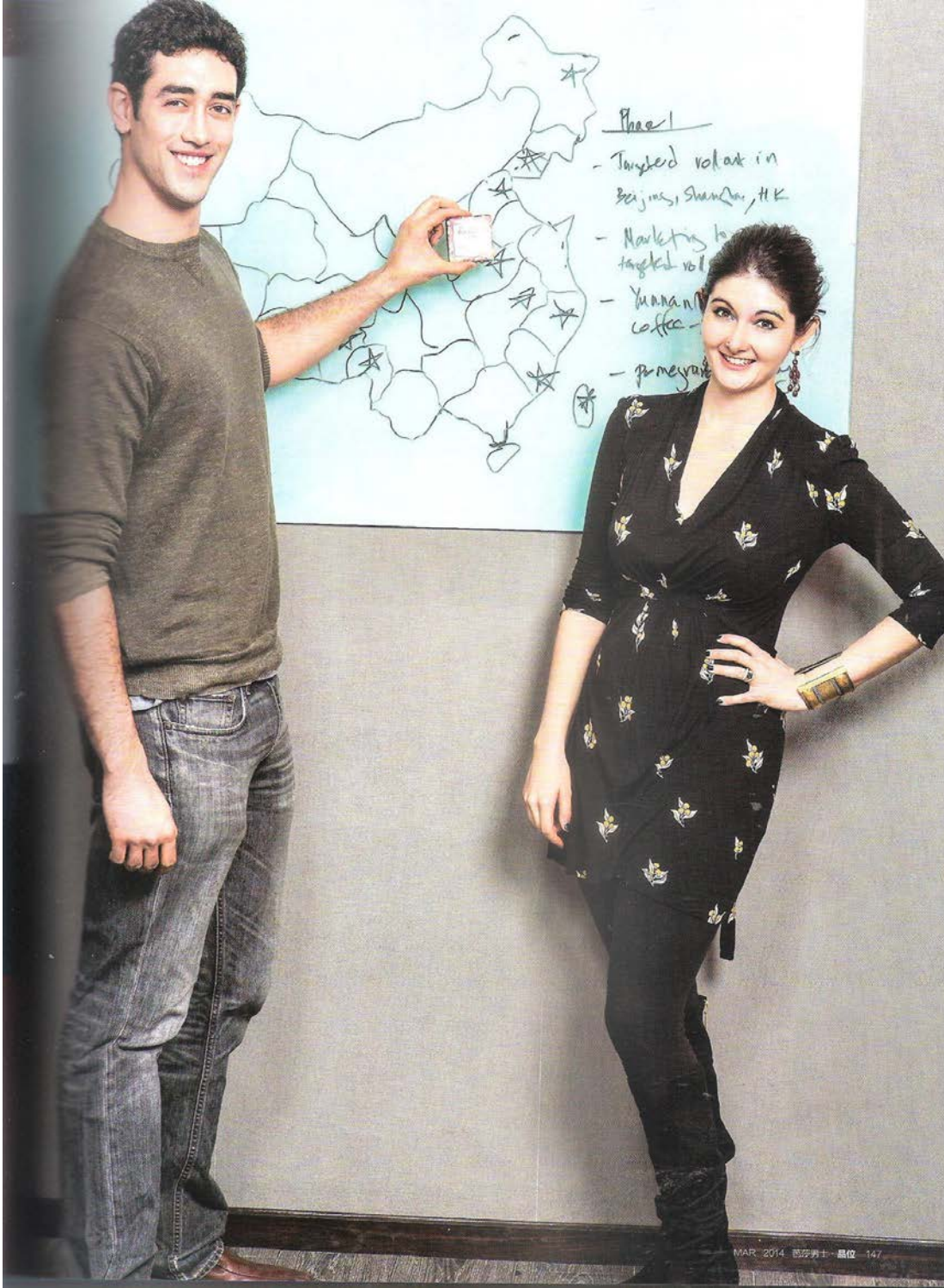
刚开始，马沙莎认为贴有公平贸易标签的产品更容易被外国消费者所接受，因为在品牌建立初期，他们的主要消费群体是旅居中国的老外。然而近两年她发现，国内消费者开始愈发认同并接受这一理念，“通过一种公平实在的商业模式来生产的产品，其品质往往不言而喻，这对于我们来说是一个极大的优势。”

马三飞甚至积极投身到倡导公平贸易和社会责任的运动中，2011年他开始到各个大学和沙龙中去演讲。虽然那个时候这一理念刚在国内萌芽，但两年后他欣喜地发现，公平贸易原则在知识分子中传播的速度很快。“我非常高兴能够参与到这个社会变革中来，这么多人开始关注公平贸易，这是一件非常伟大的事情。”马三飞甚至为此做了一些调研，他发现他的消费者中有很大一部分是因为与马沙莎想法一致才开始购买香格里拉农场的产品的。

第二故乡

虽然父母和二姐都已离开中国，但这并没有动摇马沙莎和马三飞姐弟俩定居中国的决定，“中国现在已经是我们的家了，我们甚至还会去体验中国传统特色的节日，试图让二姐和这个民族发生更多的关系。”马沙莎表示她今年3月就要结婚了，未婚夫也是一个已经在中国生活了6年的老外，“在这儿住了将近11年，我生活重心、朋友圈子、生意都在这里，为什么不干脆把未来也放在这片土地上呢？”

年轻的马三飞显然还不急着考虑结婚生子的事情，交往过一个中国女生后，前年还去《非诚勿扰》上耍了一把。“我喜欢挑战和应对快速变化，而中国正好能给我提供这些刺激。因为很小就开始在中国生活，我其实也早就习惯了这里的文化氛围和生活习惯。”



Phase 1

- Targeted rollout in Beijing, Shanghai, HK
- Marketing to targeted vol
- Yunnan coffee
- premium