

“00后”女孩跨界创业，只要路是对的就不怕远

美妆博主跨界甜品业

“喂，您好！要5个舒芙蕾？好的……”初次见到芦芯蕊，温暖的灯光下，她戴着帽子，身穿一袭白衣，正在手机上与客户沟通着订购信息，嘴角不时扬起微笑。

芦芯蕊在太原公元时代城开办的甜品店，今年7月8日开张。这个小店，面积10平方米多点。因为她做的甜品味道可口，慕名而来的顾客越来越多。不少光顾她店的顾客，是跨城来的回头客。

芦芯蕊的甜品小店，不仅是一个售卖美食的角落，也是她创业的一个新起点。芦芯蕊，曾是一名美妆博主。今年5月，她打破舒适圈，挑战自我，尝试二次创业。因为有美妆博主从业经验，让芦芯蕊拥有对优质内容的分析和拆解能力，使她在学习甜品制作的相关线上内容时得心应手，决定开一家甜品店——制作售卖舒芙蕾。

舒芙蕾又名蛋奶酥，是一种法式蛋糕，甜品界公认的最难做的甜品之一。舒芙蕾烹饪制作，主要材料包括蛋黄及不同配料拌入经打匀后的蛋白，经烘焙质轻而蓬松。“往往看起来简单的事情，却没有那么容易实现。”芦芯蕊说，她在家试品中遇到了非常多的困难，网传的配方没有办法复刻，每天试到半夜一两点，感觉自己一天吃了一辈子的舒芙蕾。

为了提升顾客满足感，芦芯蕊在保持传统风味同时，融入新的元素。她亲自参与每一道工序，确保每一份舒芙蕾都能达到她心中的完美标准。“很多顾客享受美食，也在努力管理着自己的身材。我一直努力找到最佳的糖分平衡点，既能满足顾客对甜食的渴望，做到

在山西太原公元时代城繁华街角，24岁的芦芯蕊摆摊售卖甜品舒芙蕾。8月3日，笔者探访时看到，她的摊位前顾客络绎不绝，其中不少是回头客。据了解，芦芯蕊是位“00后”女孩，仅用不到一个月的时间便实现了从日入0元到日入千元。



网络图片

减糖不减味。”芦芯蕊说。

目前，芦芯蕊贩卖甜蜜的舒芙蕾小摊共推出8种口味的舒芙蕾，每一种都是她和伙伴不断创新与尝试的成果。是这样一份对品质的坚持与创新的精神，赢得了顾客的喜爱与支持。

“因为我有老板梦！”

尽管创业面临种种挑战，芦芯蕊从未动摇过。在开甜品店前，芦芯蕊已有过两次创业经历。“就是当老板！因为我有老板梦！”芦芯蕊说，在她看来，每

次创业经历对她都是一次人生路上的宝贵磨砺，让她坚信自己拥有无限的潜力，通过努力可以实现个人价值。芦芯蕊从事美妆行业期间，凭借专业的美妆知识和独特的分享风格，积累了大量忠实粉丝，享受着自媒体带来的可观收入。但流量焦虑困扰，以及长时间不接触社会带来的社交能力退化，让她决定趁年轻，尝试新领域。

如今甜品店遍地，如何做出特色，打响品牌，芦芯蕊有着自己的想法。“我始终相信，真正的美味源自于对食材的尊重。”芦芯蕊说，她不愿意为了短期的利益，牺牲产品品质。她坚持选用优质食品原料，保证每一份舒芙蕾，都应该是对味蕾的温柔抚慰，也是对健康生活的美好献礼。

正是几十个不眠之夜，铸就了她对美食更加深刻的理解和敬畏。芦芯蕊说，每一次挫败都是向成功迈进的一步，那些看似平凡的食材，在她手中逐渐展现出它们独特的魅力。创业开甜品店，让学会了耐心，学会了坚持，学会了如何在失败中寻找转机。

“只要路是对的，就不怕远。”芦芯蕊说，很多人在创业前就止步于思考阶段，迟迟不愿付诸行动。好的想法并不罕见，但真正迈出第一步的人却寥寥无几。而创业之后，更是对心态的严峻考验，创业者会遇到各种各样的麻烦和问题，有时甚至会发现回报远小于付出。在这种时候，坚持下去、不轻易言弃就显得尤为重要。创业经历告诉她，无论遇到多少困难和挫折，只要坚持走下去，才能到达梦想的彼岸。

芦芯蕊说，她的舒芙蕾甜品赢得了顾客认可，也给她带来了可观的收入。但她不会止步于此，未来还有更广阔的天地等她去探索。（梁成虎 郭钰祺）

海洋拥有蓝色 地球才有脉搏

市场信息报
MARKET INFORMATION

“讲文明·树新风”公益广告