

90后女生 用双手“烘焙”甜蜜梦想

鄢凤兰在制作草莓蛋糕



在古城泉州一隅,有家名为“嫣然手作”的小店,这里每天都弥漫着诱人的烘焙的香气。这里承载着90后三明姑娘鄢凤兰对烘焙事业的热爱与执着追求。大大小小的烘焙店在泉州随处可见,竞争如此激烈,为何会选择烘焙这个行业?鄢凤兰说,首先是热爱,将兴趣发展为事业,她觉得是件非常快乐的事情。尽管创业遇到了各种瓶颈和困难,她坚持以手工制作作为特色,使用新鲜、优质的原材料,确保每一款产品都能让顾客品尝到最纯正的味道。不到一年时间,她就有了自己的一批“铁粉”。她说,大家爱吃,就是她坚持下去的意义。

辞职摆摊

初尝烘焙创业的“甜蜜”

2023年,鄢凤兰从一家公司辞职,决定创业。她开过洗衣店、烧烤店、糖果零售店,也有了一些创业的经验,这次创业,她想做自己喜欢做的事——烘焙。

她说:“我一直对烘焙有浓厚的兴趣,每当看到面粉、糖、鸡蛋等原料在我手中变成美味的糕点时,我都感到无比的满足和幸福。我希望通过自己的努力,将这份甜蜜传递给更多的人。”

辞职后不久,她就在家做起提拉米苏,可能是因为兴趣和热爱,她上手特别快,做出来的提拉米苏获得身边朋友一致好评。

2023年12月底,她带着纯手工提拉米苏出摊了,在市区南益广场周末夜市租了一个小摊位,一天100元租金,在家里做完蛋糕再运到市区卖,每每周末出摊,生意都异常火爆,不到一小时就售空了。

一块提拉米苏25元,刚开始她还担心卖不动,然而品质决定了市场,她很快收获了一批提拉米苏的忠实粉丝。

这时新的问题出现了,只有周末才出摊,已无法满足粉丝们隔三岔五想吃提拉米苏的需求。“当时就想着要在市区找一处固定的提货点,方便大家取蛋糕。”鄢凤兰说。

然而,创业之路并非一帆风顺。摆摊三个月左右后,南益广场暂时不再做夜市,没办法继续摆摊了,是时候找个固定取货点了。但这时才刚刚起步三个月,没有太多的资金,而且手工蛋糕的耗材大、原材料成本高,加上店租,是否还能赚钱?鄢凤兰思考良久,决定租个较小的地方,控制成本。

一个偶然的的机会,鄢凤兰听说丰泽街有家咖啡店要转让,她去实地考察,每月6000元房租,70平方米的上下两层楼。“如果搬到这里,我就可以将烘焙的设备搬到店里,因为这边的空间够大,可以在店里做蛋糕。”鄢凤兰想,如果租下来,还能卖咖啡、意大利面……

巧的是,这时她也找到了合适的帮手、合伙人。没有太多的犹豫,她认为要将烘焙做下去就要

艰难前行 10平米取货点的坚守

2024年“五一”前,她的取货点正式营业。她在富临广场租了一个10平方米的小店,一个月租金3000元,随着成本增加,她就想多创新一些产品来卖。

时值入夏,她想到了卖饮品。一边做着提拉米苏,一边学习调制冷饮、做冰粉、冰汤圆……就这样,她创新了很多新产品,每天上午在家里做完提拉米

苏,下午开店售卖,一直到夜里10点。

“夏天冷饮、冰粉卖得挺好,提拉米苏却卖得一般。”她说,一方面是店铺的位置相比南益广场人流量少,另一方面天气热,吃蛋糕的人少了。

鄢凤兰调整了产品结构,每天只做预订单的提拉米苏,没有预订单,就只做少量,确保及时卖完不

浪费,并且尝试做手工饼干和糖果,存放的时间周期更长一些。

经过几个月的沉淀,她又积累了一批粉丝,也接到了一些商务甜品茶点的订单,就这样,她的蛋糕微信群,已经有了200多人。

可在店的销售无法支撑每月3000元的房租,接下来的路该怎么走?

大胆扩张 70平米小店的挑战与希望

换更大的店铺,多元经营,尽管未来都是未知数,但是她想尝试一下。经过紧锣密鼓的筹备,2024年国庆节后,她新店开业了。

“纯手工产品费时费力。虽然有订单,但大部分源于之前的粉丝,新店的上门客流相比之前要多一些,但大部分还是得靠预订单。”她说。春节前,她接到一个大订单,要做80盒手工糖果和饼干,还有30盒、20盒、10盒的订单……随着节日氛围的浓

厚,消费者对烘焙产品的需求也大幅增加。为抓住这一商机,鄢凤兰推出了几款喜庆的年货礼盒,全是纯手工制作的太妃糖、坚果船、雪花酥等,收获了诸多好评。“我和合伙人从早忙到晚,十分累,但是大家喜欢吃,就是我们做烘焙的意义所在。”

创业一年,从摆摊到有了自己的小店,虽然其间遇到了困难和瓶颈,但是她依然不忘初心,用自己勤劳的双手和满腔的热

爱,在烘焙这个行业深耕,用心制作每一款甜品,将这份甜蜜传递给更多的人。

她说,纯手工烘焙产品最大的优点就是好吃,最大的缺点就是无法量产,成本高,现在的店租让她有点迷茫,将来的路怎么走,她还在思考,但无论如何,她会将继续烘焙进行到底。她始终相信,真材实料,永远不会失去关注,只要用心制作每一款蛋糕,就能赢得顾客认可。

中式香成年轻人心头好

“嗅觉经济”增长势头强劲

数据显示,2月以来,淘宝平台上中式香订单量环比增长280%,而与之配套的香薰炉、香插等工具订单量更是大涨480%。从地域来看,广东、江苏、浙江、山东和上海的消费者更爱买中式香。在成交金额排名前十的省份中,南方省份占据了6席。

从用户群体来看,以95后、00后为代表的年轻用户群体数量同比增长

超过300%,年轻化趋势明显。

据淘宝香氛行业小二介绍,中式香的使用场景从原来的祭祀、仪式等,逐渐拓展到了日常生活中。中式香品牌正在通过非遗制香技艺、IP联名等方式,让中式香脱离“陈旧”标签,戳中年轻人的喜好。

根据艾媒咨询发布的数据预测,2025年中国香薰行业市场规模将达到254.4亿元人民币。这意味着在未来几年内,“嗅觉经济”将继续保持强劲的增长势头。

非遗“香”飘年轻人市场

除了传统的熏燃香,福州市级非物质文化遗产项目冷凝合香也受到不少年轻人的喜爱。冷凝合香,是用纯天然香药和上品中药材等原料,按照君、臣、佐、辅配伍加上天然植物粘合剂制作而成的香品的总称。其可制作成的产品包括香佩、香珠、香粉等。

作为技艺传承人,陈卫平对于中式香的热销并不感到意外。他表示,在古代,“香”就已是备受欢迎的事物,拥有特定的受众群体。如今,随着国潮风的蓬勃兴起,中式香凭借其独特的感官体验与迷人魅力,再度成为众多消费者的“心头好”。

在陈卫平看来,曾经主要面向中年人群体的中式



香,如今正逐步在年轻消费者市场中崭露头角。他告诉记者,今年定制香的数量较去年同期上涨了2~3倍。“我经常会在一些地方开设体验课,发现参加课程的人越来越年轻,以前都是40岁左右的中年人,现在加入了很多20多岁的年轻人。”

陈卫平制作的香佩(受访者供图)

注销公告

泉州微软技术中心(统一社会信用代码:5235050068754955XF)于2025年2月28日召开理事会并依法向登记机关申请注销。现已成立清算组进入清算环节,请债权人在登报之日起45日内向清算组申报债权,特此公告。

泉州微软技术中心
2025年3月3日

陈卫平制作的香珠(受访者供图)



00后恋上中式香

对于2000年出生的福州女孩淑彬而言,焚香不仅是一种气味的体验,更是一种情感与文化的连接。她第一次知道中式香是在观看《甄嬛传》时,剧中人物使用的鹅梨帐中香激发了她的好奇心。“当时看到剧里那些精致的香炉和袅袅升起的烟雾,就觉得特别有韵味,然后就上网买了。”

淑彬提到,每次点燃鹅梨帐中香时,都会有一种穿越时空的感觉,“仿佛自己也成了古代宫廷中的女子,周围的一切都变得优雅而从容”。这种独特的体验让

她更加热爱香品,同时也促使她去探索更多关于中国传统香文化的知识。

除了个人享受之外,淑彬还将这份爱好分享给身边的朋友。每逢节假日或特殊的日子,她都会邀请朋友们来家中聚会,并亲自演示如何正确地焚香。

此外,在社交平台上,许多年轻人也会通过网络平台记录并分享他们的“寻香之旅”。从挑选原料到亲手制作成品,再到最终呈现出完美的效果,整个过程都被详细地记录下来,吸引了粉丝的关注与互动。