

两只手机响不停常年 24 小时 值班

姐妹花记者体验私房店微商的 甜蜜 事业

私家美食 ,是临界于市场和私房菜品之间的新型美食经营模式 ,虽然不开门纳客 ,但依托微信、微博等平台 ,以微商的形式进行销售 ,在口碑和人情味之间找到城市新味蕾 ,备受年轻人欢迎。

据初步统计 ,目前我市以经营蛋糕甜品为主的私家蛋糕店已达 300 多家 ,如何经营好一家私家蛋糕店 ,在有限的客流环境下寻找更多的客人 ? 如何在相对闭塞的环境中将新鲜的美味送出去 ? 记者专程来到市区一家私家蛋糕店 ,看私家蛋糕店老板娘如何经营好这份 甜蜜 的小事业。

镜头一 :制作 1 个 千层蛋糕 站了 2 个多小时

上午 8 点多 ,应欣晶的私房蛋糕店已在忙碌中开张了 ,她正忙着摆放新鲜甜点 ,4 名员工则在厨房里忙着烘培蛋糕、煎饼、切水果、打奶油、整理等工作 ,赶制当天预订的蛋糕。

制作蛋糕是项技术活 ,所有配方都用秤量 ,同时还根据科学配方调配 ,掌握好火候 ,以精准的制作时间进行制作后 ,才能做出味美的蛋糕。应欣晶边做蛋糕边说。

听完介绍、看了几遍煎饼过程后 ,记者穿上厨师服亲自体验。一开始 ,记者就手忙脚乱地拿起重达 1.5 公斤重的铁锅煎饼 ,为制作千层蛋糕做准备。记者左手拿起平底锅 ,在员工的指导下放入圆型的铁模具 ,轻轻放在火上烧热 ,然后右手拿起勺子均匀浇入已调制好的面浆 ,让其薄薄敷在锅底上。

火候不够煎出来的饼就不好吃了 ,瞧 ! 快烧焦了。记者这边饼都没敷均匀 ,那边饼反过来已呈深红色 ,显然煎过火了 ,而另一只拿锅

的左手却抖个不停。

这个次品出炉后 ,记者又开始新一轮煎饼 ,但依然不顺手 ,煎出来的饼不是太薄就是太厚 ,而且不均匀。看似简单的煎个饼 ,却这样难 ,拿锅这点时间手都麻了。放下铁锅 ,记者轻松不已 ,吐了一大口气。

这时 ,煎饼师傅亲自上阵熟练煎制 ,只见她两口锅一起煎 ,勺起面浆 ,均匀敷上。在选修剪制期间 ,师傅已在另一口锅中放置了面浆 ,然后回到原先的锅里 ,用特殊的筷子沿着圆型模具划出后反面煎 ,然后一个黄橙橙、薄厚均匀的煎饼顺利出锅 ,再重新浇上面浆 ,开始制作。

这边弄好 ,那边可顺利出锅 ,这样短短 1 分钟 ,3 个饼顺利制作完成。像煎饼这道工序做久了、手顺了就容易了 ,但在蛋糕制作过程中 ,花样制作等流程更考验一个人的技术含量。应欣晶说 ,煎饼用的锅重 2 公斤多 ,煎饼仅是千层蛋糕制作过程



应欣晶在工作中

中的前期工作 ,在这项枯燥的工作中 ,大多需要站着完成。

尝试看似简单的煎饼工作后 ,记者站在旁边看着师傅们制作蛋糕 ,经过 2 个小时的努力 ,一个 6 寸的千层蛋糕顺利完成。脚酸了 ,腰痛了 ,做个蛋糕真不易。捧着亲自参与制作的新鲜蛋糕 ,记者真切体会到了蛋糕师傅的辛苦劳累。

姐妹花记者体验制作千层蛋糕



煎饼



放水果



裱花



跑腿小伙送蛋糕

记者 秦艳华 实习生 胡锦

镜头二 :微商一天 24 小时在“值班”

在指导记者做蛋糕期间 ,应欣晶的手机微信一直响个不停。

明天要订蛋糕 ,你家有哪些款式的 ? 一位姓徐的微友发来消息。

记者与应欣晶一起 ,随即翻出存在手机里各式各样的蛋糕成品图片发送过去 ,并仔细询问各种要求 :一共几个人吃 ? 用途是什么 ? 要做千层还是戚风的 ? 夹层用什么水果 ? 几点钟来取 ?

得知是 29 岁的女性朋友生日用等信息后 ,应欣晶当即找出 3 款如玫瑰花点缀、舞动精灵、浪漫主题的蛋糕供对方重点参考。

几分钟后 ,对方选定了舞动精灵的款式 ,并约定了送单时间。明天会

准时送到 ,请放心。发完这条微留言后 ,我们大家开心笑了。从开始聊天到达成合作 ,共花费了 20 多分钟。

我这里都是熟悉的微友 ,或者通过参加生日派对时扫码加入的。应欣晶打趣道 ,忙的时候来不及回复 ,客人就认为我不够热情 ,这个时候就恨不得自己有三头六臂。

现在 ,应欣晶的私家蛋糕店生意越来越红火 ,成为了永城小有名气的品牌。目前订单主要依托微信 ,店铺共有两个微信 ,超过 9000 名微客。应欣晶说 ,回复微客非常考验速度 ,忙时可能要连续盯几小时的手机屏幕。

您好 ,您订的千层蛋糕做好了 ,请问是您自己到店自取 ,还是我

镜头三 :微客之间亦客亦友打响 亲情牌

在与应欣晶的相处中 ,记者得知她因是 吃货 且喜欢烘焙 ,还是个完美主义者 ,所以在朋友的撺掇下于 2013 年开了这间私房店。

体验过程中 ,记者感受到她与顾客就像朋友一样的交流方式。私家蛋糕的微商其实更像是顾客的朋友 ,在需要的时候出现 ,不管是生日、纪念日还是婚礼 ,在一切有爱的日子里 ,带去最甜蜜的美食。应欣晶介绍说 ,由于微商的商业运作模式具有社交的特点 ,在和顾客交流时也必须更

加通俗易懂 ,更加注重人情味。

在等待顾客的期间 ,算算多了一个蛋糕 ,就通过应欣晶的微友圈发送了一条亲情信息。今天多做了一个 8 寸的芒果千层 ,需要的话微我哦 ! 不到 3 分钟 ,朋友圈就回复了多条暖心语 ,有十多个好友想要购买。

其实微信营销方式灵活 ,通过晒图、晒温馨话语 ,增强与微友的互动 ,可以渗入到生活的点滴中。在聊天期间 ,应欣晶又通过微信发布了 点赞送甜品 活动。其实微友不

是看中你的礼物 ,只是通过互动让大家变得更加亲近了。应欣晶表示 ,这样温馨的活动很受欢迎。

记者在应欣晶的店里看到水果供应商把当天的新鲜水果送过来 ,蛋糕选用的也是进口的动物奶油 ,看来应欣晶对于材料的要求也十分 苛刻 。有些客人相处久了就像家人一样 ,谁会给家人吃不健康的東西呢 ? 应欣晶笑着说 ,通过微信晒原材料、制作过程、品尝中的乐趣 ,大家就像朋友一样分享蛋糕的美味和甜蜜。

记者手记

甜蜜的事业 更是滋味万千的创业

在许多人看来 ,开私房蛋糕店一举多得 ,不仅做自己喜欢的事情 ,还能获得不错的经济效益 ,自 2013 年应欣晶从事该项事业以来 ,身边羡慕这份甜蜜事业的朋友 ,纷纷学师 ,开店。然而 ,开店容易守店难 ,再甜蜜的事业这么日复一日做下去 ,也腻得慌 ,目前他们都已改行或另寻出路。

其实 ,这份看似甜蜜的事业并非轻松 ,特别是如今蛋糕种类越来越丰富 ,顾客想法千奇百怪 ,如何在竞争激烈的市场中站稳脚 ? 像应欣晶似的私房甜

品店微商来说 ,除了有兴趣、喜欢研究美食外 ,更是常态化学习取经 ,通过到各种社交网站上看新潮的蛋糕 ,反复琢磨做法 ,以及到大城市乃至国外学艺 ,收集全世界最美味的甜品带回家乡 ,让更多人品尝到耐人回味的甜品。同时 ,私房店微商还需要 24 小时 值班 ,做好售前、售中、售后服务。

与传统商店相比 ,私家厨房租房压力轻、成本低、时间相对自由。实际上 ,每个行业都有自己的难处 ,看似自由的微商 ,每时每刻都不得放松 ,甚至

每天都要熬夜做单 ,赚的每一分钱都是自己努力的结果。同时 ,现在微商的生意做得热火朝天 ,但在大众的眼里还褒贬不定 ,正如应欣晶所言 ,只有跟上服务和配套的平台 ,做好品质且不断进步 ,才能立于行业的前列 ,才能让这份甜蜜的事业保持生机与活力。

