



讲述人:曾聪(左) 健康生活社区经营者

曾聪

让健康融入烟火气

在我市,有这样一对夫妻,丈夫曾聪执着于健身,妻子应丽飞专注于健康美食。他们将各自的专长转化为事业,共同打造了一个健康生活社区。四年来,他们不仅帮助数百人重塑身体,更将健康理念从室内延伸到户外,让运动与饮食成为快乐的生活方式。

破壁前行 走出健康生活新路

小时候的我是个名副其实的小胖墩,通过自律和坚持,我成功减重,这段经历让我对健身产生了深厚的感情。刚入健身行业时,我发现很多人对健身的理解还停留在练肌肉的层面,但如果一味地追求肌肉,反而会对身体造成伤害。而且我们在经营传统健身房时也觉察到,很多会员会因为过度运动、压抑饮食而感到压力,甚至受伤。真正的健康应该是快乐、可持续的,健身房不应只局限运动健身,它也可以成为一个让人爱上健康生活的地方。

于是,四年前,我和妻子丽飞决定创办一个健康生活社区。我要把健身房的墙砸掉,把大家心里的动力释放出来。我想将自己的减重经历和科学健身经验分享给大家,帮助大家少走弯路。

为了真正实现运动健康生活

化,我决定开发一款专属小程序。那段时间,我每天下班后都要和程序员反复沟通,经常奋战到深夜。最终,我们做出了一个不只是冷冰冰记录数据的工具,而是更像每位会员健康日记的小程序。如今,这个小程序上已记录了数十位会员的成长轨迹。看着他们一天天进步,我为他们感到欣喜。

在这个过程中,我们也越来越意识到,健康不该是痛苦的修行,而应回归生活。可以多散散步、跑跑步,多吃点家常菜,多聊聊天。减肥也应融入日常,慢慢养成习惯。刚好,丽飞擅长烹饪,于是我们进一步打造健康社区,让它更贴近日常生活。

厨房革命 享受健康遇见温情

丽飞一开始尝试的是制作标准的美式健康餐,但很多会员反馈不好吃,难坚持。这让我们意识到,再营养的食物,如果不符合本地人的口味习惯,也很难坚持下去。于是,我们决定开启一场厨房革命。每天下班后,我俩一起研究菜谱,对照永康人偏爱的本地食材和家常口味,反复调试。

如何让健康餐既保留地道风味,又能做到少油少盐?丽飞根据会员的反馈不断优化菜单,我则从运动营养的角度提出建议。经过无数次尝试,我们终于找到了健康与美味之间的平衡。现在回想起来,那些挑灯研究菜谱的夜晚,都成了我们创业路上最温暖的回忆。

这份用心得到了会员们的认可,丽飞制作的餐食越来越受欢迎。预订的人群中,不仅有普通会员,还有三高人群、浙BA球员。她也针对不同人群的需求,进行了个性化定制。有一名孕期会员专门找丽飞定制餐食,丽飞根据她的身体状况进行了烹饪制作。后来这名会

员还特地回来感谢,说这是她坚持最久的一次健康饮食。

为了让健康理念真正走进生活,我们开始定期举办户外活动。有个周末,我们把餐车开进了库川市集,在梧桐树下摆开训练器材。大家在蓝天下挥洒汗水、在奔跑中互相鼓励。看到这一幕,我突然明白:健康的种子,终究要在更广阔的天地间生长。但最让我感动的是,那些曾在健身房里沉默的会员,在户外活动中渐渐敞开了心扉。他们不仅收获了健康,还收获了一群像家人般的朋友。

如今,看着会员之间自然形成的默契,跑步时,有人主动陪伴落后的伙伴;用餐时,有人分享自己的健康心得。我们的社区就像一个真正的大家庭,充满了温暖,大家所有的坚持也在这刻得到了最好的回报。

记者旁白:从健身房到市集,从训练区到餐车旁,曾聪和应丽飞用四年时间,让健康理念在会员们的心里深深扎根。他们的故事告诉我们,健康不是枯燥的修行,而是融入烟火气的快乐选择。在这对夫妻用心打造的健康生活社区里,每个人都在遇见更好的自己,每个平凡的日子都因健康而闪耀。

口述/曾聪 整理/见习记者 徐若苒



讲述人:翁亚龙 面包烘焙店店主

翁亚龙

用热爱烘烤 香甜

走进翁亚龙的烘焙店,会发现货架上空空如也,没有吐司、面包、甜品等产品。他说,店里的烘焙产品全是预定销售,唯有如此,才能让天然酵母充分呼吸发酵,让产品质量经得起时间检验。这份慢工出细活的理念能否在烘焙市场红海中立足,来听听他自己怎么说。

让时间成为美味的 调制品

说起踏入面包烘焙这个行业,完全是因为我个人对面包的热爱。这种香甜软糯的口感,特别能满足口腹之欲,也会让人觉得幸福感满满。出于这份喜欢,我尝试自学制作面包,自己动手感受烘烤面包的过程,把心里的想法变成舌尖上的美味。后来,我的制作手法逐渐熟练起来,制作了各类面包、吐司,也把成品分享给朋友们品尝。

哇,这也太好吃了吧,你都可以开店了。当我听到朋友们的好评时,一股自豪感和期待油然而生。没有太多考虑,我放下原本在做的辅食生意,转头跑到上海参加了为期两个多月的烘焙师培训,提升自己的手感和技巧。我原以为烘焙是一门很简单的手艺,但通过系统学习后我发现,这里面全是门道:打面、一发、造型、二发、成

型、烘烤等,每个环节都暗藏玄机。不仅需要材料与技巧的双重配合,更关键的还在于耐心等待。

一份简单的面包出炉,从材料准备到成品,需要3小时,整个过程急不得,快不得。而培养天然酵母则更久,酵种需要一两天,酵液需要3天至5天,得靠时间与温度慢慢调制,方能做到慢工出细活。当然了,我选择自己培养天然酵母,其实也是对热爱的执着。只有通过天然酵母发酵的面包产品,口感层次会更丰富,更适合追求面包风味的消费者。

时间的发酵与品质的坚守是成正比的。两年多的时间,我的面包逐渐打开了市场,在商业面包铺天盖地的市场环境中走出一条自己的经营之道。我的顾客粉丝也从20余名发展成了1000多名,这也证明了我对制作过程的等待是符合顾客期待的。

让预售守护美味的品质

在这个效率至上的时代,当商业面包在追求流水线生产和日销千份的时候,我更愿意为质量与口碑而等待。因此,我坚持预定供应。等顾客先下单,我再按量制作,确保从原料准备到最终烘烤,每个环节都留足呼吸的空间,让面包在时间的沉淀中焕发独特风味。

当然,如果订单量过大或时间急的话,我会毫不犹豫地推掉订单,也不愿牺牲口感。因为我性格比较佛系,我不喜欢做太急促的事情,或是短时间内完成高强度的工作。

不过,我也有把握快节奏的一面。眼下,面包烘焙行业的口味变化很快,法式、意式、德式或是新中式等口味都在不断更迭,顾客的口味偏好愈加多元化和个性化,这对我们这种社区小店而言,是机遇也是挑战。我只能盯着业内风向标,不断学习借鉴。

每隔半个月,我就会推出几款新口味的面包或者吐司,一方面缓解顾客的味觉疲劳,另一方面也可以保持店面的新鲜度,让顾客在新产品中感受到惊喜。比如,我曾尝试制作麻辣香锅味、广式腊味等口味的面包产品,有的顾客觉得新奇,就购买了品尝。

让我很庆幸的是,店里最早推出的猪肉脯吐司、蒜香黄油吐司、巧克力吐司、蟹鲜肉松餐包一直是老顾客们的心头好,算是我们店的经典款面包了。还有南瓜吐司,我一周只做两次,每次都是限量订购。

尽管烘焙行业很卷,但我始终相信品质和新鲜感是立身之本。只要能制作出让顾客满意的产品,就可以在这条赛道上坚定地走下去。接下来,我准备升级店面环境,让顾客在店内消费时拥有更好的体验,把这家社区小店打造成沉浸式的烘焙乐园。

记者旁白:烘焙不仅是一门手艺,更是一种生活态度。当烘焙行业在追求快节奏、大订单的时候,翁亚龙以自身佛系的性格坚持定量预售,这看似消极对待市场竞争,实则是在慢下来、沉淀的匠心品质守护消费者信任 and 市场份额,让社区小店充分焕发其特有的价值。事实上,从翁亚龙不断扩大的消费者规模和每日预定销售等情况来看,他的坚持得到了市场回报。

口述/翁亚龙 整理/融媒记者 王伟建

翁亚龙
制作面包