

让爱好成为工作,大学生余志翔说

“我要让自己的咖啡店走向全国”

■实习生 陈海霞

只因为喜欢喝咖啡,余志翔大学毕业后做了一直想要做的事:开一家精品咖啡店。不断在摸索中前进,他的“拾悦咖啡”眼下正泡得芳香四溢,除去各项成本,每月纯收入能达3至5万元左右。



性格独立热爱理财

今年24岁的余志翔,2012年毕业于加拿大多伦多汉博学院,是个从小就独立惯了的孩子。“爸妈从小就让我独立点,能自己做好的事情绝不假手他人。”余志翔说,由于父母的生意关系,从小学到高中他都生活在广州,读的也是寄宿学校,10来岁的时候就一人坐火车、飞机,自理能力极强。“初一那年,爸爸



的朋友从埃塞俄比亚带回来一罐咖啡,之后,我爱上了喝咖啡。”余志翔回忆,他那时就想着以后要开家咖啡店。

除性格独立之外,余志翔从小开始理财。他将压岁钱、多余的零花钱都存起来,主动让父母帮他投资买基金。初中之后,他还研究基金,自己管理压岁钱,2008年,余志翔买基金挣到

生第一桶金——2万元。

“依赖父母多没个性啊,我要自己来。”在加拿大上大学的时候,余志翔每个假期都找咖啡厅打工,学习煮咖啡、辨别不同咖啡豆,并把打工的钱攒起来,到了大学毕业,他已有了20多万元存款。毕业后回瑞安想开店,父母二话没说,表示赞同。

初次“取经”学“差别”

“那时候找店面,真是全城大搜索,老城区、安阳绝大部分100至150平方米的店面我都看过,一个个记下来,面积、租金、客流量……都做详细分析。”余志翔一边清洗杯子边介绍。2012年8月,他终于选了闹中求静的外滩逸景湾;租金合适、门面宽、又是住宅密集区,还有着不错的消费氛围。

之后的装修期间,余志翔瘦了15斤。每天从早上6点到晚上6点,12个小时都在店里待着,经常熬夜上网了解别人的开店经验。为了控制成本网购装修材料,他找了上百家店铺,大

到桌椅柜,小到烛台书籍,都是亲手从网上“淘”过来的。“每天都像是在战斗,很累也很苦,但是我却很开心,因为我在做自己一直想做的事情。”余志翔感叹。2012年12月25日,“拾悦咖啡”开业了。

开业几天生意很好,天天满座,但仅仅到元旦后,一个个问题就冒出来了:客人觉得咖啡味道偏酸,嫌椅子太硬……来的人一天比一天少。“我把店做起来了,但要想把店做下去,还是要不断学习。”他去了杭州的一家知名咖啡厅“北咖”学习。

带着解决问题的心态去学

习,受益匪浅。在杭州的10天,余志翔细心观察了“北咖”的运行方式,然后将自己店里的对问题对照“北咖”,找到解决的方案。他意识到,之前引用的国外咖啡店模式不一定适合国内,例如外国人喝咖啡是讲究速度的,喝了几分钟就走,所以国外咖啡厅的凳子都是便于打理的硬凳,但国内客人选择咖啡厅是消费咖啡的环境和氛围,至少要20分钟以上的消费时间,他还学习了搭配咖啡的糕点做法。从杭州回来后,余志翔改进了设备与菜单,加强宣传,咖啡店的生意一天好过一天,营业额逐渐稳定。

再次“取经”学“技艺”

稳定的小日子过着,余志翔有了些许自满:创业也没有想得那么困难,他的心也有些懈怠了,不再天天去店里,也不怎么研究新品,时常和朋友出去玩。2013年4月中旬,两个元老员工因为有新的发展辞职不干了。余志翔猛地惊醒,他一下子忙了起来,做咖啡,端咖啡,甚至打扫卫生全部要自己来。那个时候,咖啡店只有他和另一咖啡师两人撑着。

就这样持续了一个月,才招到新员工,这时,咖啡店也遇上了淡季,生意不温不火,于是余志翔打算再次出门“取经”。这次他选择去厦门有名的“私奔咖

啡”,专门向咖啡师拜师学艺。在厦门的半个月,余志翔学到了很多窍门:比如之前店里一直从意大利进烘焙好的咖啡豆,咖啡豆到手之时已不太新鲜,口感也受影响。在咖啡师的推荐之下,他开始细心学习烘焙技术,这样不仅可以保持咖啡豆的新鲜度,还可以节约成本,提高咖啡的品质。

回瑞之后,余志翔买了烘焙机,并根据瑞安人的口味,烘焙咖啡豆。他还进一步意识到,只有服务得好,才能留得住客人。“客人喝到任何不满意的咖啡,我都无条件给他换,直到他满意为止。”余志翔说起令他印

象深刻的一次换咖啡经历,那次他给一位客人换了4杯咖啡,“从她嫌太酸到太苦到不够香到最后完全符合口感,从那次之后,客人就深深折服,成为小店的忠实顾客。”他还开始不定期开展咖啡冲泡体验、糕点制作、咖啡拉花比赛等样式新颖的主题活动,吸引了很多的客人。“做咖啡也要保持一定的新鲜度和跟上时代的步伐。”余志翔说,如今他经常和群里的前辈沟通,学习经验。一心一意经营咖啡店的同时,他也做咖啡行业的衍生产产品,如咖啡机的销售、咖啡物料贸易以及承包一些商业活动,开展咖啡培训等等。

做生意也是交朋友

从小生活在外地的余志翔在瑞安朋友屈指可数,开了咖啡店后,一切都不一样了,他认识了很多新朋友,各行各业的都有。“我喜欢边做咖啡边和大家聊天,做生意和做人一

样,以诚待人,让顾客了解到咖啡的制作过程,同时也增进了沟通,稳固了客源。”余志翔说,咖啡生意拓展了朋友圈,也带来了生意伙伴,好友小文本是咖啡店的常客,今年6月

份,小文提出想加盟余志翔的咖啡店。眼下,属于他们俩的第二家拾悦咖啡店正在筹备中。“我想把自己的咖啡店做成连锁,走向全国。”余志翔信心十足地说。

梅屿农民“错时”种红提

本报讯(记者 陈希林 实习生 徐心星)近日,在葡萄收成的尾声,位于梅屿马下村的梅屿果蔬试验场里,加州红提上市了。农民陈祥林告诉记者,由于生态以及错时种植,今年加州红提取得了较好效益,1亩提子收入可达六七千元。

在这里,记者看到,钢管设施大棚内果香清新,一串串沉甸甸的红提子挂满枝头,闻讯而来的新老顾客络绎不绝。陈祥林说,自2002年冬天引进种植加州红提以来,通过10余年的种植和

科学管理,目前已经“摸清”加州红提的“脾气”。据介绍,加州红提的收成好坏,关键要看天气和种植时间,一旦遇到台风或暴雨天气,果园容易减产;而如果和葡萄差不多时间种植并上市,则影响销量。“搭建大棚,错时种植,品质和收成均佳。”陈祥林说。

据介绍,试验场的红提子预计于9月中旬采摘完毕,亩产量可达1500公斤至2000公斤,1亩红提子总产值约3万元,纯收入达六七千元。



陈祥林和他种的提子

山村溪坦发“洋”财

本报讯(记者 庄颖昶)8月底,湖岭镇溪坦村村民正忙碌地生产今年最后一批出口圣诞工艺品,确保在圣诞节前,国外客户能收到货物。

湖岭镇溪坦村有“大山里的圣诞村”之称,每年5月至8月是当地生产最繁忙、发货出口欧美等国家最频繁时期,记者在这里看到,金粉彩球、松果、铁铃铛、圣诞珠串、蝴蝶结等上千种圣诞礼品琳琅满目,溪坦村已形成一条带动村民致富的流水线。原本仅2600多名村民的溪坦村,现已聚集从事圣诞礼品加工人数1.2万人,聚集200

多家生产圣诞礼品的生产厂家,上规模企业40多家,产品远销欧美等30多个国家和地区。市顺达工艺品有限公司总经理何国万告诉记者,目前该公司圣诞礼品出口量达1000万元。

研发新产品,为转型升级提力。湖岭镇经济发展办主任王士明说,在欧美客户采购力下降的背景下,溪坦村圣诞礼品生产更注重在新产品外形和材料上下工夫,每年都会投入可观经费研发新产品。今年5月至8月份,溪坦村圣诞礼品出口产值达3.5亿元,较去年同期相比有所增长。



溪坦村村民正在忙碌地生产出口的圣诞礼品

申银万国证券
SHENYIN & WANGUO SECURITIES

申银万国正式推出非现场开户

自助操作, 网上开户
足不出户, 网上开户

另有多款理财产品可供选择

瑞安营业部: 安阳安盛路166号侨联大厦二楼(大润发后)
邮箱: 29780527@qq.com 客户热线: 66882000
网址: <http://www.sywg.com>