

80后带着一群90后,创业六年遭遇最大挑战 网红甜品店以为撑不下去了,没想到发现新机遇 全民抗疫的日子有点苦 但我们想守住这一点甜

开业六年最大的挑战,全靠着大家和我一起扛

我们公司的员工大部分都是90后,我这样的80后已经算是大姐大了,员工们都喜欢喊我一声“姐姐”。

这个春节里,我这个当姐姐的过得很不安稳——年三十晚上,我照旧在员工群里发了红包,大家抢得很开心。可我心里总是有点不安,疫情如果严重起来,春节过后的生意……不敢想。

果然,一切都往坏的方向走。

大年初一一早,几个外地员工就说村里封闭式管理了,估计短时间出不了家门。

很快,我住的小区也实行封闭式管理了。

我知道,春节后肯定不能如期开工了。我让外地员工安心等待,向顾客发出了延迟恢复营业的通告。

这真的是创业6年来,遭遇最大的挑战了。以往,每年春节后,甜品都会迎来一波销售小高峰,再加上今年的2月2日是千年一遇的好日子,本该行情大好啊!现在,被浇上一

大盆冷水。

那段时间,我心里那个着急啊!粗粗算过,每停业一天,公司就要亏损一两万元。这么耗下去,真不是个办法啊!

熬啊熬,终于等来复工。

2月15日晚,我们通过了复工申请。我赶紧通知弟弟妹妹们。大家都很高兴,外地员工开始想办法回来。有一个员工,老家在一个小山村里,往返公交都停了。但他硬是拖着行李,走了十多公里山路,才搭上返杭的车。

刚复工时,六十多名员工里只有十几人能到岗,人手很缺。平时,生产车间里分早、晚班——早班凌晨4点到中午12点。人手不够,好几个员工都主动上起了通班——从凌晨4点到下午4点。我让他们休息,他们却说,春节里休息够了。

那几天,我一面要忙着生产销售,一面还要做好疫情防控。要不是弟弟妹妹们那么“给力”,真是要手忙脚乱了。

我以为撑不下去了,没想到发现新机遇

没复工前,我盼着复工。真复工了,我又开始担心销售。

一开始,只有3家门店恢复运营,这周,另外2家也开了。总体来说,5家门店的营业收入缩水2/3,外卖业绩跟去年同期大致持平,但堂食或自提的业绩几乎为零。

看着每日的收支情况,我真的以为,我要撑不下去了——尤其是大学生不开学,我失去了最主要的消

费群体。

怎么办?疫情逼着我开始思考,如何让自家甜品被更多人知晓与接纳。

我开始在自己的小区业主群里吆喝,把甜品照片发出去。不承想,有不少邻居来问,能不能送到小区门口?能不能在群里拼团?有些邻居还是迦南的忠实粉丝!

复工后的第二天,我尝试开了一次小区团购,一下子完成了20多单。群里团购,我们集中送货。当我们的甜点排满一个个小区自提点货架时,我心里那个开心啊!

第一波小区团购营销挺成功的。没两天,我们的甜点就成为小区业主群里的“网红”。之后,我把这种模式进行小范围推广,效果还真不错。现在,有6个小区几乎每天都会开团,这让我们发现了一个额外的市场机遇。

我觉得这场疫情对于我们而言,是挑战,也是机遇。疫情结束以后,我们考虑再开几家新店。

全民抗疫的日子有点苦,我们守着一份甜

前两天,有人问我:“现在生意那么难做,为什么不再等一段时间?”

我回答他:“迦南开业了,对很多人来说是希望。”

我们大多数员工是90后,很多人背着房贷、车贷,如果不开业,对于他们来说,收入就要大打折扣,真的会熬不下去。开业了,虽然整体上还在亏损,但至少员工的收入能保证,大家齐心协力、共克时艰,亏损额每天在减少。

我们看到了复苏的希望,也想用甜品来传递这种希望。全民抗疫的这段日子里,看着周遭的数字,其实大家过得有点煎熬。

有顾客给我留言:“宅家战疫的日子,都

快闷出抑郁症了。看到你们开业了,点了一堆雪媚娘和千层,一口气都吃完了,现在好心安啊。”

又有顾客留言:“好久不见,分外想念,疫情之下的一口甜,真的能甜到心坎。”

……那一刻,我心里还蛮感动的,我们真的甜到人了。

或许,有时候,一家店开着的意义不仅是为了赚钱。守住大家心头的那份甜,大概就是迦南存在的意义吧。

这两天,我们也准备开放堂食了,虽然我们也还不建议大家堂食,但我想释放一个信号,告诉大家,春天真的快来了。



【复工记】

本报记者 谢春晖

凌晨4点,清冷的空气。可杭州钱塘新区下沙围垦街479号的一幢厂房里,已经飘出一股暖暖的、浓浓的蛋糕香。

旁边,十多台奶油搅拌机正开足马力打着奶油。

“今天要做691个雪媚娘、343个千层,还有……”车间旁的小办公室里,副厂长鲁益超正在认真核对着生产清单。

这是杭州迦南甜品店复工的第12天,清单又比昨天多了149样单品。

清晨7点,一盒盒诱人的甜品陆续被包装好,放入专用的食品箱内。

一小时后,5辆白色的冷藏车在等候,戴着口罩的送货师傅经过测温、消毒后,把一个个食品箱搬上车。

甜品,要运往迦南的5家直营门店。

“这只是第一批,下午1点左右还有一批。”迦南甜品的创始人莫丽雅说。

迦南甜品,在下沙已经开了6年,聚集不少人气,在下沙大学城,甚至在杭州,都算得上一家网红甜品店了。

6年里,80后莫丽雅带着一群90后的弟弟妹妹们一起创业,从一家手工私房甜品工作室到一家初具规模的甜品企业,一路走来虽有小的磕碰,但总体来说还算一帆风顺。

但是,她们没想到,会遇到这样的疫情。

这支年轻创业团队一整年的规划都乱了。复工前,盘算着亏损;复工后,又看着甜品销售业绩比去年同期下滑了近2/3。还有,1/3的员工至今还没回来复工……

挑战?机遇?“复工记”给你带来迦南甜品创始人莫丽雅的讲述——

