

经济专刊部主办  
组版:张文慧  
责编:王耀 符宏伟  
校对:高月

# 我们不一Young

## ——吕梁“后浪”创业新势力观察

闫忠勇

### 「00后」的创业实验

□ 本报记者 王耀

他辞去“铁饭碗”，在离石开了一家母婴店，并坚持做了一些“很傻”的事。

“这是我人生中，第二次需要面对如此多的‘不理解’。”闫忠勇站在自己新开的离石区学院路碧桂园四期商铺楼底的母婴店里，身后是琳琅满目的奶粉和色彩柔嫩的童装。第一次，是当他决定脱下那身警服。

2025年，这位出生于千禧年的年轻人，做出了一个让亲朋哗然的决定：辞去体制内稳定的工作，投身创业大潮。父亲用长达一个月的沉默表达反对，朋友眼中充满了质疑。“在‘就业寒冬’里扔掉‘铁饭碗’，你图什么？”

答案，或许就藏在这家刚刚开业月余、弥漫着淡淡奶香的店铺里。这不仅仅是一家店，更像是一位“前警官”写给这座城市年轻父母的一份“创业宣言”，主题是：真诚，共同成长。店铺围挡上的100张“公益刮刮乐”早已被领完，开业三天送出的“大牌礼品”也成了街坊议论的话题。“朋友们都说我疯了，还没赚钱就先撒钱。”闫忠勇笑着说，眼神里却透着不容置疑的坚定，“但我觉得，开店不是做一次性生意。我想让每个来店里的人，都能感觉到我们的真心实意。”

这种“真心”，源于他自身的观察。作为“00后”，他目睹同龄朋友初为父母时的焦虑：想给宝宝最好的，却又怕踩坑。而他认为，许多传统母婴店提供的，仅仅是商品，而非解决方案与信任。“我不想只做一家卖商品的店，我想搭建一个让新手父母放心、让宝宝舒心的空间。”

于是，他将警察职业中对“责任”与“守护”的理解，转移到了创业中。选品，他跑遍杭州展会，严控品质；陈列，他划分出安全的儿童玩耍区，让宝宝能安心挑选；服务，他坦言：“你们第一次当父母，我也第一次创业，我们都在努力做得更好。”

从“体制内”到“市场里”，这场转型绝非浪漫之旅。它意味着稳定的收入、社会的惯常认可，瞬间变为房租、客流、供应链等具体压力。闫忠勇坦言，最大的挑战不是辛苦，而是重塑认知。“警察工作给我强大的纪律性和沟通能力，但创业需要更敏锐的市场嗅觉和成本控制，而这些我正在疯狂补课。”

他的“傻”，在精明的商业计算看来或许是一种冒险，但在他构建的商业哲学里，却是最核心的资产：用前置的、不计成本的信任投资，去换取长期的客户关系和社区口碑。在这个“流量速生速朽”的时代，他试图回归本质——人与人的连接。

“有人说，年轻人就该搞互联网、做潮牌。”闫忠勇说，“但我觉得，真正的‘酷’，是找到自己热爱且对社会有微小价值的事情，并把它做到极致。”他的店铺，便是对“酷”的重新定义：它关乎责任，关乎对下一代生活品质的关切，也关乎一个青年对故乡商业生态的善意改造。

夜幕降临，店铺暖灯亮起，映照着货架上整齐的商品和玩耍区的一角。闫忠勇从一名秩序的维护者，转变为一种新生活方式的营造者。

闫忠勇的故事，远不止一个“辞职创业”的噱头。它像一面棱镜，折射出当代青年对职业价值、成功定义的多元探索。他的“傻”，是对商业逻辑的一次温和反抗；他的“转身”，则展现了新一代吕梁青年不循旧路、用双手建设家乡的担当。他的实验能否成功，有待市场检验。但他所带来的那份对“真诚”的坚守，对“社区”的珍视，已然为吕梁的创业生态注入了一股清新且有力的气息。

这不只是一家店的开始，更是一种商业善意和青年勇气的萌芽。它邀请着我们去关注身边这样“不一Young”的创业者，用支持代替质疑；去思考，在我们自己的轨道上，是否也保有一份突破常规、追寻“真心”的勇气。因为，正是无数个这样的微小选择，最终定义了一座城市的活力与温度。



接待顾客的闫忠勇。王耀 摄

冯跳

### 用家装点亮普通人的生活理想

□ 本报记者 刘丽霞

暖黄色的光线柔和地晕染开，只见满室温润澄明，一盏纸灯垂悬，形态宛如舒展的花瓣，又如休憩的蝴蝶，在空中投下静谧的影子。而铁艺与木质精妙拼接的楼梯旋转而上，连接着挑高错层的空间，富有独特韵味……走进市区位于凤山路的山西青赛时代装饰设计有限公司，一种休闲、舒适而又充满格调的气息悄然弥漫，这里不仅是一个办公场所，更像是主人对设计哲学无声的宣言，而打造这片天地的正是“90后”设计师冯跳。

今年33岁的冯跳是离石人。2014年，她从武汉工业学院环境设计专业毕业，和所有怀揣梦想的年轻人一样，她将简历投向了远方——北京、太原。在大城市的建筑丛林里，她最初是绘图员，在效果图与施工图的线条与数据间，一点点打磨专业，也一点点积攒着“开一家属于自己的店”的炽热念想。这颗种子在异乡的土壤里悄然发芽，终于在2015年将她带回了家乡。

梦想落地，先遭遇的是现实的清冷，工作室是租来的一间小房子，冬天也没有暖气，寒冷穿透墙壁。为了省钱，她一个人扛起了所有：前期沟通、实地测量、设计画图、签合同，甚至为了省下几十元的搬运费，她自己扛着水泥进工地。虽然大半年的时间，她只接到了三单业务，但每一单冯跳都全力以赴，图纸改了又改，工地跑了又跑，将“用心”与“极致”刻入每一个细节。那段日子，孤独是常态，希望像寒夜里的星，微弱却固执地亮着。

转机来自时间的馈赠与互联网的东风，她用心完成的装修设计成了最好的名片，在客户的口耳相传中积淀起力量。她自己拿起手机，在抖音、小红书上一遍遍地展示自己的设计成果：光影如何舞动、收纳如何“隐形”、色彩如何对话情绪……真诚的分享逐渐吸引了更多同频的人。2019年，订单越来越多，工作室终于不再是她一个人的孤岛，工长、财务、助理相继加入，形成了专业的团队。

然而，成长的道路并非坦途。2022年，一次深刻的教训不期而至。有客户拿着别处的设计图来找她落地施工。由于疏忽，冯跳并未仔细核对现场已完成的施工，客户前期自行安装的水电暖管线与设计图纸并不匹配，几乎需要全部返工，等她发现问题时，报价早已给出。摆在她面前的是两难：要么与客户沟通，追加预算，要么自己咬牙承担费用。冯跳没有犹豫，选择了后者。那个项目，她亏损了7万元。7万元，对于一家正在成长的初创公司不是小数目，她在工作室里沉默地坐了很久，眼里有泪光，但更多的是咬牙扛下的决绝。戏剧性的是，这次“吃亏”并未让她失去客户。项目结束后，那位客户不仅表达了对她的认可，还为她介绍了一个新的设计装修项目。“真诚才是永远的必杀技。”回顾这段经历，冯跳的语气平静而有力。这条她用汗水，甚至是泪水验证的法则已成为她事业最坚硬的基石。

“当你拖着满身疲惫回到家时，一个舒适的、有设计巧思的家真的可以治愈一切不开心。”冯跳深信这一点，并用她的设计为许多家庭构筑着这样的治愈空间。在她的设计哲学里，风格是现代轻奢、法式奶油或意式极简的皮相，内核永远是生活本身。于是，书桌旁“长”出了专门安放书包的抽拉柜，厨房灶台边有了隐藏式橱柜的容身之所，女孩梦想中的零食柜从图纸走进现实……

极致的用心，换来了极致的信任。去年，她的工作室完成了70多个设计装修项目，营业额达到了600多万元。难得的是，这群客户中有一半人都来自老客户的热情引荐，口碑成了她最宝贵的资产。现在的冯跳在居然之家二层租了一个800平方米的场地，打造了一个集设计、硬装选材、软装定制于一体的家居馆。“我们在里面实景布置了宋式美学、中古风等不同类型的装修风格，让大家可以更直观地感受，目前，这个家居馆的硬装已经结束了，2025年年底试运营，打算今年春天正式开业。”冯跳满怀期待地说道。

从一个人的坚持，到一群人的奔赴；从一张张图纸，到一方方实景，冯跳用自己的故事证明：真诚，或许不是最快的路，但它所到达的永远是最温暖、最坚实的港湾。今年春天，这里将迎来更多关于“家”的故事，而冯跳的笔，将继续为这些故事写下温暖而专业的注解。



冯跳在自己一手打造的工作室内。刘丽霞 摄

白娅好

### 「小厨房」定制早餐玩出新花样

□ 本报记者 刘小宇

清晨6点15分，离石区世纪广场后巷的一天，总比外面世界慢半拍。十平米的“旧厂街咖啡”已亮起灯——“00后”店主白娅好正将煎得金黄的鸡排夹进三明治里。芝士在面包里微微融化，空气被咖啡与小麦的香气所包裹。这份“7点取儿童早餐”属于小区里一位不愿早起的妈妈，而此刻巷外主干道尚未苏醒。

“导航都找不到的地方，凭什火？”白娅好系着印有“旧厂街”的灰围裙，手指还沾着面粉。她身后的折叠桌靠在墙边，操作台占去大半空间，店内贴满复古的周杰伦主题海报——店里几乎没有堂食的痕迹，却是很忙碌的早餐“后厨”：前一晚社群里预定的“一周健身餐”已码放整齐，写着“给学生娃加个蛋”的贝果用油纸细心包好，连咖啡都严格按照备注做成“少冰双倍浓缩”。

这间小店从诞生起就选择了“反向路径”。去年，从成都回到故乡离石的白娅好发现，

老家的早餐无非“粥饼蛋老三样”或便利店里冰冷的预制品。她在小区妈妈群里看到频繁吐槽：“早起半小时做的早餐，孩子嫌没新意。”于是一个念头落地：把10平米小店改成社区专属的“早餐私厨”——不开在旺铺，不设固定开门时间，顾客提前在微信或抖音下单，她按预约时段现做现备。

“最忙的早晨要赶20单，从6点忙到9点。”白娅好举起刚包好的三明治。面包是前一晚手揉的面团，蔬菜是去市场挑的带露水新鲜的那一批。有位上班族连续订了12天，留言说：“终于不用天天吃包子馒头了。”

真诚成为这间私房早咖的流量密码。“传统早餐店是‘你来了才知道卖什么’，我这里是‘你还没起床，手机里已能看到今天的早餐选项’。”白娅好的抖音主页里，一半是揉面煎蛋的厨房纪实，一半是贴心的“早餐定制指南”，所有偏好都被她记在手机备忘录中。

她逐渐摸透了“私域运营”的逻辑，朋友圈发布当日食材实拍，抖音更新品类预告，让顾客躺在床上就能规划第二天的早餐。“有位顾客说，看到我手上沾的面粉，就知道不是预制菜。”

小而美，是她认定的刚需哲学。“总有人劝我趁势开分店。”白娅好摇摇头，“我算过账：开大店，房租加雇人每月至少八千元。不如守着这十平方米，把钱都投进食材里。”她的账本很清晰：省略堂食空间省下桌椅成本，自己动手免去人工开支。“成本降下来，才能在贝果里加三片火腿——别人只放一片。”

她的刚需逻辑深深扎根于社区日常：早餐是高频需求，妈妈们为孩子操心，上班族与时间赛跑。“只要每天认真揉面、用心煎蛋，订单自然会来。”上周，一位顾客预订了十天的早餐，特别备注“每天换样”。白娅好为此熬夜设计菜单：贝果、厚蛋烧、三明治轮番上阵，连饮品都搭配了美式、拿铁和燕麦奶三种选择。

咖啡机轻声嗡鸣，刚出炉的贝果腾着热气——这位“00后”姑娘不谈宏大的创业蓝图，只专注手里“纯手工、零添加”的面团，将早餐做成社区里一份温暖的日常期待。正如她常说的那句话：“不必开大店。把每一个贝果做好，就是我的‘后浪’方式。”



正在做早餐的白娅好。刘小宇 摄