

经济专刊部主办  
组版:张文慧  
责编:王耀 符宏伟  
校对:王子一

□ 本报记者 张娟娟

秦伟

### 把冷面烤出滚烫人生



正在制作烤冷面的秦伟。张娟娟 摄

下午四点的离石区下水小吃一条街，还未到夜市最喧闹的时刻，有一缕独特的酱香总是率先勾住路人的脚步。紧随其后的是“微信到账7元”“微信到账21元”清脆而密集的提示音，声与味的源头都指向同一个地方——那个不足两平米、总冒着腾腾热气的“天天烤冷面”摊位。

铁板后站着摊主秦伟，三十岁，圆脸，一副黑框眼镜后的眼神透着踏实与笃定，脸上总带着淡淡的笑。只见油刷一旋，面饼一铺，鸡蛋单手磕开，“滋啦”一声，香气猛地炸开。刷酱、撒料、卷起、装盒……一套动作行云流水，不到两分钟，一份热辣鲜香的烤冷面便递到顾客手中。这方小小的烟火之地，浓缩了他八年的创业光阴，也见证了一辆三轮车到年收入三十万的蜕变。

故事始于2017年正月。结束零工生活的秦伟，站在了人生的岔路口。一次闲聊，让他知道了“烤冷面”。抱着“试试看”的心态，他跑到太原，三天学艺，回来便蹬着一辆三轮车出了摊。一辆三轮车，一套简单工具、几袋面粉和酱料，成了他创业的全部家当。

起步的清冷，像正月里的寒风。下午4点出摊，直到傍晚才迎来第一位顾客——一个放学路过的孩子。5元一份，用圆形纸杯装着，一天下来收入常不过百。但秦伟认准了一个字：“守”。从此，这条街上多了一个“全年无休”的身影。寒冬里手冻得通红，酷暑中铁板炙烤，他从未退缩。“既然选了，就不能半途而废。”他说。

转机，藏在他骨子里的“较劲”中。白天出摊忙生意，晚上收摊后，他就埋头研究配方，看视频、调酱料，自己都不知道吃了多少份“试验品”。“炒酱是灵魂，咸淡差一点，味道就失了魂。”经过无数次调试，他终于熬出了独一份的醇香酱料。味道，成了最硬核的招牌。

随着口碑发酵，摊位前的顾客越来越多，他也陆续增添了火鸡面、手抓饼、煎饼果子、铁板鱿鱼等品类，满足更多食客需求。

如今的“天天烤冷面”，早已成为小吃街的“网红打卡点”。记者采访间隙，微信到账7元、21元的提示音此起彼伏，不断有老顾客熟门熟路地下单：“三份烤冷面，两份辣的，一份不辣”，家住袁一路的李小杰舍近求远，只为这一口熟悉的味道；“两个手抓饼，孩子们就爱吃他做的”，李芳带着孩子专程而来，语气里满是信赖：“孩子只认这个味。换一家，孩子们根本不吃。”；小学生小葵更是隔两天就来打卡一份加了芝士的烤火鸡面，辣得嘶哈咧嘴，却满脸满足。

秦伟记得每一位熟客的喜好：谁爱多加辣，谁要加里脊，谁的孩子不吃洋葱……这点滴用心，让冰冷的交易有了温度。

2021年元宵节，他经历了幸福的烦恼。队伍排成长龙，所有备料销售一空，平日熬到午夜的他，那天晚上十点就不得不收摊。说起这事，他语气里满是自豪，也有一丝未能服务更多顾客的遗憾：“要是能准备得更足就好了。”

如今，他的日子规律而充实：上午备料炒酱，下午四点出摊，妻子赵姗姗在一旁默契协助，直到深夜。这份看似单调的循环，他踏踏实实走了八年，也换来了实实在在的回报。

谈及未来，秦伟没有宏大蓝图，“就是把味道守好，让顾客们一直喜欢，也让家人过得更好。”他擦了擦铁板，语气平淡却笃定。

铁板上的热气还在袅袅升腾，仿佛他八年创业时光的注脚——不急不躁，细火慢熬，终成滋味。

# 我们不一 Young

## ——吕梁“后浪”创业新势力观察

李琴琴

### 敢闯敢拼 日子自有光芒

□ 本报记者 符宏伟

冬日清晨，离石区某电子产品品牌的售后服务中心，服务人员刚打开电脑准备开始工作，老板娘李琴琴便笑嘻嘻地走进来，绘声绘色地讲了个笑话，原本安静的售后服务中心瞬间被笑声填满。一通玩笑之后，大家伙坐在工位上准备开始工作，可各个嘴角还噙着笑意。这样的情境，在这里经常上演。开朗、活泼，是李琴琴给人的第一印象。用她的话说，“干工作嘛，开开心心地多好！”

在当老板娘之前，李琴琴也曾是某国企的员工。“刚开始工作的时候是冬天，负责跑外推销，每天就在街上的各个商店、饭馆里进出。”从刚开始时不敢推门进屋推销，到后来和负责区域的商铺老板成为朋友，整天笑嘻嘻、蹦蹦跳跳的李琴琴，仿佛天生就带着一股让人亲近的魔力。“推销这份工作挺适合我的。”回忆起那段拼搏的日子，李琴琴依旧兴致勃勃。之后的日子里，李琴琴稳扎稳打，销售从初级做到中级，直至升至高级，李琴琴的人生迎来了她的第一个孩子。“有了家庭，重心肯定会变的嘛！”2011年，李琴琴辞了喜欢的工作，开始照顾家庭，也更多关注爱人井永建的工作。

“他是个实在人，做家电维修这么多年，不仅获得过优秀门店的荣誉，临县、兴县、岚县、中阳、汾阳、孝义这些地方的业务，他也一直做得有声有色。”2020年，整日与各种电器打交道的井永建获得了一个好机会。“山西区域要求我们扩店，这么好的机会当然得抓住！”李琴琴知晓消息后，开始和爱人一起搞起了扩店的事。从80平方米到170平方米，不只是店铺面积大了，业务也多了起来。“以前，我们只负责家电产品的安装、维修，现在店里几乎涵盖了全品类，还涉及销售和售后，这些都从头学起。不仅要熟悉各种家电品类，还得掌握电脑操作。刚开始时我俩确实有些摸不着头脑。”

没有头绪的李琴琴和爱人井永建并没有灰心，一趟趟地跑太原，一次次地虚心请教，一点点地摸索。那段日子，李琴琴和井永建白天在店里忙，晚上回到家

也不敢错过手机里的各种信息。“每天晚上回到家，打开手机全是信息，有通知，有店面要求，每一条都得仔细看，一点点地学。”那段时间，李琴琴经常和井永建说：“不懂也不怕，就咱这学习劲儿，干啥都能行！”

踏实认真的夫妻俩，学习之余，边装修店面边招聘店员。“那段时间是真忙。频繁往返于太原，一刻也不敢停歇地学习，回来后便马不停蹄地给店员开展培训。”日复一日，扩店的工程终于完成，员工们陆续到店，店面终于以崭新的姿态与顾客见面。

业务范围变多了，人员也从最初的四五个人，壮大到了如今的近五十人。“说白了，咱做的就是服务，服务用户，自然就有考核。考核完工及时率、电商好评等等。”说起业务增多后的工作，李琴琴瞬间打开了话匣子，滔滔不绝起来。“除了服务好用户，还要写每月的规划、汇报、复盘、整改，以及每周总结，各种指标的完成评比，业务出现各类问题后的解决，退货怎么操作等等。店面虽不大，可工作的繁杂程度却是之前难以想象的。每月还有新品，都得熟悉。”从最初的毫无头绪，到如今面对各类问题都能游刃有余，李琴琴和爱人井永建始终保持每天学习的习惯。

“干哪行都得学习，咱的追求很简单，服务好每一位用户，过好每一天。”从单打独斗到成为正规军，参与的培训多了，也在实践中摸索着前行，李琴琴和爱人的店已经走上正轨。

如今，李琴琴一边照顾家里，一边忙店里。爱人井永建性格内敛，话不多，而琴琴则截然相反，就连店里的员工培训，她都能搞得笑声不断。“工作嘛，心情好自然啥都能干好！”

“我们在这儿工作不说别的，心情好，大家相处得就和家人朋友一样。”店员高海峰笑着说。“我刚来的时候啥都不懂，都是琴琴一点点地教。”正理头整理这月工资的吴立贤，已然成长为店里的得力干将。

“咱们招聘设有一个月试用期，在这期间，员工有没有责任心，是否用心工作，是我最为关注的。幸运的是，我遇到的员工都极具责任心。”愿意给人机会，也愿意教的李琴琴和员工相视一笑。

敢闯敢拼的李琴琴，一路陪伴着爱人稳步前行，她耐着性子，一点一滴地汲取知识，与身边人真诚相待，把平凡的日子过出了滚烫光芒！



正在处理售后业务的李琴琴。符宏伟 摄

闫艺中

### “90后”宠物博主的养猫“生意经”

□ 本报记者 康桂芳

“欢迎大家关注！这里是布偶猫之家，欢迎大家来撸猫……”晚上十点半，吕梁离石城区居然之家的一间公寓里，明亮的灯光温柔地铺满全屋。《猫和老鼠》动画片在电视大屏循环播放，身高1.83米的90后小伙闫艺中正举着手机，对着家里四十多只猫开启直播。

镜头里的他拍拍手喊“集合集合”，数十只毛色各异的猫咪闻声从各个角落涌来，有的蹭着他的裤腿撒娇，有的跳上肩头讨要抚摸，原本安静的屋子瞬间变得热闹又温馨。直播间里“太酷啦”“好治愈”的评论不断刷屏。

日益火热的宠物经济，成为新创业热点，也催生了许多与宠物行业细分服务相关的新兴行业。闫艺中是离石本土小有名气的宠物博主，身兼猫舍主理人、布偶猫繁育人。自2019年看准宠物行业机遇，开始涉足猫咪繁育。经过几年积累，2023年起他通过抖音记录猫咪日常和各地“铲屎官”交流养猫心得，如今账号已积累2000多粉丝。

闫艺中从小就非常喜爱小动物，养宠经验丰富，这也为后来创业积累了不少经验和灵感。2018年，在外打拼十年的他选择回乡创业。彼时，国内猫咪宠物行业迎来上升期，身边越来越多的人开始养宠物猫，关于猫咪的用品、服务需求也跟着水涨船高。他发现，离石本地对布偶猫、缅因猫的需求量大，但市场供给缺口明显，尤其是幼猫繁育领域品种参差不齐。他因此萌生了做布偶猫、缅因猫家庭繁育的想法。

2023年，为了给猫咪更好的生活空间，他干脆买下一套公寓。没有租门面高昂成本，自家客厅和阳台就是猫舍的起点；没有中间商层层加价，他靠着朋友介绍和抖音短视频引流，慢慢打开了销路。他笑着调侃：“这不是我的家，是猫咪们的快乐星球。”

不同于追求高产的繁育者，闫艺中始终对行业乱象保持警惕，给自己定下规矩：顺应猫咪自然发情周期，绝不强迫繁育。每只母猫产后，他都会彻夜守护观察状态，搭配鸡胸肉、羊奶粉定制月子餐。“做繁育不是做生意，是对生

命负责。”闫艺中说。每次客户下单前，他总是先嘱咐对方到实地查看幼猫情况，也会详细科普养猫的利弊，告诫顾客不要因为一时脑热而弃养。靠着这份真诚，他吸引了不少人从外地慕名而来。

为节省经营成本，闫艺中平日里研究品种习性，调配科学营养配比、学习孕期护理和幼猫喂养技巧，每一个环节都亲力亲为。除此之外，他自学宠物养护知识，日常洗护、疫苗接种以及大部分小病小痛的处理都能自主应对。虽然创业时间不长，但闫艺中的猫舍在本地宠物爱好者中已小有名气。“做宠物生意，不能完全把它当成生意去做，宠物生意本质是一种服务，要回归专业、耐心和责任心，这样才能长久。”闫艺中说。

近期，他还推出了宠物日托服务，让猫猫过上集体生活，也让“毛孩子”的家人们更加安心。现在，猫舍里的成猫将近40只。“每天被猫咪的蹭脸声叫醒，白日看它们追着逗猫棒撒欢，夜晚直播和天南海北的‘铲屎官’唠嗑，这就是我梦寐以求的生活方式。”闫艺中说。



和缅甸布偶猫在一起的闫艺中。康桂芳 摄