

微博微信线上下单,线下配送;从身边人开始“吆喝” 私人烘焙,别有一番风味



各种各样的蛋糕店在合肥大街小巷出现的同时,私人烘焙也悄然兴起。凭借微博、微信等线上下单、线下配送的模式,网络私人订制的烘焙产品,也占据着一定的市场份额,且有掀起潮流之势。据不完全统计,目前,合肥市场上,私人烘焙超过200家,仅仅微博上“活跃分子”就多达50家左右。

■ 崔洁 记者 董艳芬 丁林

合肥4月份 石油液化气6.2元/公斤

昨日,市场星报记者从合肥市物价局获悉,4月份,合肥瓶装石油液化气6.2元/公斤(不分民用和商用气)。民用管道石油液化气每立方15.50元;商业用气(含对外经营的宾馆、饭店、招待所等)可在此基础上上浮10%。上述规定为最高零售价格,只准下浮,各液化气经营企业不得擅自或变相提价。

高婵 记者 任金如

私人烘焙故事 A 网咖生意稳定便“重启订单”

“家里现在太忙了,私人烘焙准备休息一段时间再开。”因为配合家人照顾网吧生意,前段时间,王静不得不暂停接单。

王静干私人烘焙,在合肥算是比较早的。2008年,天生爱做蛋糕的王静,只身前去苏州一所专业的烘焙学校,系统地学习了烘焙方法。一年后,学成归来的王静,并没有第一时间在网络上开始营销。

“回来后的一两年时间,主要还是将之前学习的方法,结合现成的进行锻炼。”王

静说,从2011年开始,在淘宝上尝试卖自己的甜点。“起初,朋友们过生日,我都会带一个蛋糕过去,让大家品尝一下味道,回到家里再调整。”

“私人订制,加上一对一建立的信任,这是实体面包店所不具备的优势。”从开始的每天一两单,到后来的订单快速增长,王静认为,这就是熟客的生意,从自己的朋友圈率先开始推广,再介绍到其他朋友。

因为毕竟是私人订制,王静为了保证

蛋糕的质量,坚持将生意范围限定在合肥市区,且都是自己做自己送。“一个人有时候会忙不过来,好在只做蛋糕和简易的饼干两种。”

王静说等家里网咖的生意逐渐稳定下来,就会马上“重启订单”。目前,王静正在合肥长江东路自家亲戚经营的网吧中,负责水吧这块的服务。“做烘焙其实很累,但的确是自己的爱好,再加上私人订制的大趋势,未来前景还是很不错的。”王静认为。

私人烘焙故事 B 土木系男毕业生做蛋糕“掘金”

在很多人看来,开设私人烘焙的,多是女孩子,但去年刚从大学毕业的刘生俊,是个“意外”。

去年夏天,从省城某高校土木工程专业毕业后,刘生俊一直没有找到非常合适的工作。“闲置”的状态,一直延续到去年12月。

这里所说的“闲置”并不是一直没事做。在这中间的四五个月,刘生俊也在省城一家私人蛋糕店帮忙打杂。“无形中也会

会了一些基本的糕点知识。”这对有着做蛋糕情结的刘生俊来说,算得上“两不误”。

去年12月初,刘生俊开始了自己的私人烘焙。考虑到启动资金并不多,一个人的能力精力也很有限,刘生俊在母校租住了一套教师用房,既是自己的生活起居地,也是蛋糕作坊。

“蛋糕、饼干、蛋糕,都可以做。”刘生俊说,做私人烘焙,前期的投入并不大,千把块钱买一个机器,然后就是材料的费

用。在顾客的定位上,刘生俊也经过一番设计:短时间内以母校周边的住户为主,当然,也包括学校内的学弟学妹。

在营销上,刘生俊用的是微信,除了查找附近的人,推广之外,也让之前的老师帮忙吆喝。而在送货环节,则是自己骑着电动车。“刨除春节的时间,实际刚做烘焙三个月左右。”刘生俊说,当前并不十分看重收入,一个月三四千元,最让刘生俊看到前景的是,回头客很多。

私人烘焙故事 C 房企策划兼职做私人烘焙老板

今年28岁的丁学松是一家房地产企业的策划人员,走上私人烘焙的路,巧合大过计划。

2013年初,担心外面的食品安全有点不让人放心,丁学松买了个烤箱,准备在家做点健康的东​​西吃。然而,烤箱买回来后,却忘了自己动手做这回事。“直到老公过生日时,我们才尝试着自己做蛋糕。”对自己的第一个作品,丁学松自称:“惊呆了,太好看了”。“后来就越来越喜欢做,感觉像在做艺术品,因为甜品是很漂亮的东西。”丁学松笑着说。

丁学松做得一手好蛋糕的消息“不脛

而走”。后来,几乎身边每一个朋友过生日,丁学松都要为他们订做一个蛋糕。渐渐地,丁学松开始学习蛋糕的知识,“时间长了也了解到很多关于甜点方面的食品安全问题,比如蛋糕店里的食品添加剂和人造奶油,对健康威胁很大。”

“我做蛋糕从来不用人造奶油之类的东西。”就这样,丁学松在微信上试了一下销售,生意还不错。

去年11月,丁学松正式在微信上卖蛋糕。“其实不能跟外面店面比,生意不错的概念就是,第一个月我只卖出去了六七个,后面几个月逐月翻倍。”想起刚开始那会,成就感、自豪感油然而生。

然而,毕竟是兼职做烘焙,丁学松基本不接受急单预订,起码要提前三五天。但这也丝毫没有影响到生意,“像这个月差不多有20个,最重要的是回头客越来越多。”

丁学松说,自己的利润不大,“因为材料用的都是纯进口的,然后送货什么的都是我或者老公开车送。”但自己还是很开心,“我喜欢做蛋糕,是爱好。”

“一个蛋糕从开始做到出品需要好几个小时甚至半天时间;如果是冻芝士这种,做好后至少要冻四个小时。”如果不是因为喜欢烘焙,丁学松说,可能早就坚持不下去了。

出路 蛋糕“上网”才会越做越大

仟吉、向阳坊等品牌在新型营销方面下了功夫。比如仟吉擅长在微博等社交媒体上做营销,这在合肥的烘焙界引领了新风,互动风格活泼新颖,年轻时尚,颇得目标受众的青睐。向阳坊也正式上线微商城,通过手机微信服务平台就可以预订下单,用微信支付功能在线支

付,完成交易。

在网络营销方面,很多合肥人更熟悉的是本土品牌“唯品客”。唯品客不设实体店,采用官网预订的新型网销模式,消费者省去了去实体店选购的时间,同时,在合肥市区内,唯品客可以免费送货上门。

“对于传统线下蛋糕品牌而言,更应大力释放线上营销能力。”从私人烘焙老板和网络媒体美食专栏的负责人的角度,“田田”称,互联网营销是大势所趋,包括蛋糕实体店在内,都应该去适应、抢占网络高地,做到线上与线下融合营销,满足消费者多元化的选购需求。

淘宝启动“实人认证” 让不良商家“无店可开”

3月31日,淘宝网宣布启动“实人认证”程序,旨在打击网络不诚信行为,最大程度消除由于虚假注册信息带来的交易安全隐患。

淘宝相关项目负责人表示,淘宝、天猫、聚划算总执行周周前曾在内部邮件中宣布“要让假冒伪劣无处存身,让不良商家倾家荡产”,在国内业界率先启动“实人认证”程序正是践行上述目标的重要举措之一。

记者了解到,升级后的“实人认证”复核程序,准确性大幅提升外,还简化了认证步骤,极大减省了卖家时间。每次审核前,淘宝会通过旺旺弹窗、手机短信、站内信、邮件等多种方式提前通知复核时间;按照淘宝“动态手势认证”的具体要求,卖家仅需操作一个步骤,使用随机手势拍张照片上传系统,即可进入复核流程。而后,资料进入淘宝复核系统的人像自动比对环节,经系统和人工对人像及身份信息的真实性作双重审核,得到确实,才可通过。

同时,经过升级的无线端认证流程,也将方便卖家随时随地上线认证。粗算一下,整个卖家复核材料的提交时间一般无需超过5分钟。新“实人认证”系统上线后,淘宝将定期和不定期对卖家进行身份复核。 星级记者 张华玮

芜湖市民 清明可用支付宝提前订汽车票

清明小长假即将来临,各家客运公司也在网上提前预售清明小长假长途汽车票,方便市民及时预订,出门祭扫和踏青。现在,芜湖市民只要登录芜湖运泰汽车运输集团有限公司网站,选择客运网上售票系统,就可以查询或通过支付宝购买从芜湖前往各地的汽车票。

记者发现,网上购买汽车票也相当便捷,初次在网上购票,乘客需要先注册成会员:输入用户名、密码、真实姓名、身份证号码、手机号码等相关真实信息,注册成功后,可以选择始发地和目的地,确定车次和日期,点击“购票”按钮即可。

乘客支付时,会自动跳转到支付页面,先登录支付宝,然后输入支付宝支付密码,点击“确认付款”按钮,即完成支付,购票成功。购车票成功后,乘客须在发车前到所购车票对应始发车站服务专窗或售票大厅内自助售票机上取票。

客运站工作人员提醒乘客,“由于小长假期间车站人流量巨大,旅客如果要取票,最好提前到取票窗口取票。”

值得注意的是,网上订票需要旅客在规定时间内一次性付款成功,如中途中断,可重新订购;已售出的客票,网上不受理退票业务。消费者如需退票,需到乘车站取出客票后再退票。

星级记者 张华玮