

研究生小伙摆摊卖创意烧饼走红

一元一个的刀枪造型烧饼你吃过吗？

近日,在河南郑州的一所小学门口,每天下午五点,一个特殊的烧饼摊都会准时出现。说它特别,是因为摊主把烧饼做成了各种刀剑造型,还有当下最火的LABUBU、Hello Kitty等卡通形象。烧饼都是每天现做,每个只卖1元。

摊主小杨1998年出生,去年研究生毕业于华北水利水电大学。曾有一份工作的他辞职回家后,用父亲闲置的烧饼炉学起了做烧饼。制作特殊造型烧饼,源于一个小学生的提议。其间,小杨将自己制作售卖烧饼的经历发布到网上并迅速走红。6月19日,华西都市报、封面新闻记者对话小杨,听他讲述背后的故事。

创意源于小朋友提议
还有卡通造型

“老板,我预订的P90呢?”视频中,一个小学生对老板询问。随后,老板从烧饼摊里拿出P90冲锋枪造型的烧饼,售价1元。

这是小杨最近记录的一期卖烧饼的经历,准备了一下午现做的各种烧饼,通常20分钟就能卖完。

小杨的烧饼摊之所以引人注目,是因为他制作的烧饼不仅有游戏里的各种枪械,还有LABUBU、Hello Kitty等卡通形象。

这些创意,起初是一个小学生提出来的。“他问我能不能做一个枪形状的烧饼,我说尝试一下,后来做了几个拿去卖,他们特别兴奋。”后来,越来越多的朋友向小杨定制烧饼。

烧饼只卖1元钱
自身潜力大于学历标签

小杨说,这些独特的烧饼没有模具,他会先把面团擀成面片,再用美工刀片仔细划出形状,再进行烤制。经过练习,对于常做的造型,他一两分钟就能完成一个,而复杂的则需要五六分钟。

因为要现做,他每天下午2点开始工作,做到5点,所以,他只能制作有限的数量,这也导致了烧饼一出炉就被抢购一空。

目前,小杨的烧饼摊已营业近一个月。一开始,枪形的烧饼卖3元。考虑到小朋友零花钱有限,后来就改卖1元。而当地的烧饼,一般卖2元。

小杨并不是一开始就回家创业卖烧饼的。去年毕业后,他进入过职场。因为感觉不太喜欢,后辞职回家。

小杨的父亲以前开店,有一个烧饼炉子,小杨在机缘巧合下开始学起做烧饼。“父亲告诉我怎么和面、火候这些,我就自己开始学做烧饼。”小杨说。

在采访中,小杨说:“学历和专业只是个人很小的一部分,如果它们能为你谋得一份满意的工作,那自然很好;但如果不喜欢或者不合适,其实每个人都有更多的可能性,自身的潜力远大于专业或学历标签。”

华西都市报·封面新闻记者 秦怡 柴枫桔 受访者供图



小杨展示他制作的枪型烧饼。

13年,折叠起来不过4000多天。但展开来看,却浓缩了朱帅重塑自我的人生疆域。

“90后”四川小伙朱帅是鱼泡直聘的COO(首席运营官)。他曾在军营的号角声中淬炼筋骨,在酒吧的光影中窥探众生百态,在保险销售的现实中认清就

业方向,最终选择修炼技能,自学编程转型,一路“打怪升级”,成为年入百万元的公司高管,并帮助更多人便捷就业。

6月上旬,朱帅告诉华西都市报、封面新闻记者,人生的可能,要靠清醒的选择和持续的行动,亲手拓展。

从保安到企业高管

小伙自学编程上演逆袭人生

没有攻不下的山头
只有不努力的士兵

1994年,朱帅出生于遂宁一户普通人家,父母都是建筑工人。由于家境并不富裕,加上性格有些腼腆,年少的他多多少少有点自卑。“很渴望赚钱,这也算一种动力吧。”朱帅笑着说道。

高中毕业后,因未被所填报学校录取,他毅然决然当了兵。在部队的两年,他开启了人生的第一重蜕变。每天早上五点过起床,没有恣意放纵的娱乐生活,只有无数个安静深夜里对人生的思考与沉淀。

“两年内,我学会了自律,也变得更加自信。”他感慨道,这段经历是对他个人品行的馈赠,往后的岁月里,他总能以坚毅的姿态应对面对的各种困难。

退役后,处于职业空窗期的朱帅决定先考取驾照。于是,那两个多月里,闲不住的他白天学车,晚上在一家酒吧当保安。每天旁观着灯红酒绿的生活,凌晨三点过下班是家常便饭,却拿着不高的薪水,现实的落差冲击着这位年仅二十岁青年的心灵。“这份差距让我更加清醒,我不会甘于现状,更不想就这样过自己的人生。”

告别短暂的保安生涯后,朱帅来到成都,第一份正式工作就是销售保险。这份需要丰富资源和熟练口才的职业,让这位含蓄内敛的“小白”接连碰壁。他清楚地意识到,或许技术性较强的岗位才是自己的立身之本。

“没有攻不下的山头,只有不努力的士兵。”经历多次职业跨越,朱帅深刻认识到,只要努力就能有重新开始的机会。

若前方无人指引
自己就做那个人

徘徊在人生十字路口,朱帅又选择将自己打碎,归零、重启。

“还是得学一项技能。”那时候,父亲提出让他学习开货车的建议,但天生不喜欢千篇一律生活的朱帅断然拒绝。后来,在从事IT行业的邻居影响下,他叩响了互联网的大门,作出了一个大胆的决定:自学编程。

彼时的朱帅,对电脑一窍不通。购置电脑后,他便找各种课程资源学习,并咨询相关行业的老师。“要靠技能吃饭,就要把它当作一个正儿八经的新东西去钻研。”

朱帅是个行动派,早上七点过起床,学习到次日凌晨两三点是常态。在天赋和努力的作用下,朱帅学习了四个多月便开始投简历找工作,想积累一些实践经验。他顺利进入了一家公司,正式接触商业化项目,从事软件开发的工作。



朱帅在公司全员参与的荣耀盛典上进行高层管理分享。



朱帅正在电脑前打开页面浏览工作界面。

不过,对朱帅而言,命运的齿轮真正开始转动,是从那个小小的出租屋里开始的。

经过在前后两家公司锻炼后,朱帅又开始找工作。机缘巧合下,他在QQ群中提了一句“找工作,求个坑”,便收到了私信。私信他的正是鱼泡直聘的创始人周峰,怀揣想法的他正迫切需要拥有技术的朱帅加入自己的团队。

朱帅坦言,2017年,他抱着试一试的态度接下这束“橄榄枝”。有趣的是,他以为迎接自己的是一座写字楼,却没想到工作地点却在一个简陋的出租屋内,连周峰在内仅有一人。

在周峰的介绍下,朱帅对这份工作越发感兴趣。他告诉记者,鱼泡直聘当时立足于为蓝领工人线上找工作提供便利,这让他联想到自己父母也是大热天骑车穿梭在城市中,一个工地一个工地找活儿干。“我开始觉得这不只是一份冰冷的工作,而是具有社会价值的事。”

仿佛千里马遇到了自己的伯乐,朱帅的心定了,以“一号员工”的身份加入了公司。每天早上骑一个

半小时电动车到出租屋上班,常常自愿加班到晚上八九点。

求之以鱼
不如谋之以渔

初入团队时,鱼泡直聘只是一个线上小程序,如何让互联网的进步惠及更多的蓝领工人,还是要完成客户端的设计与运营。

为了对客户需求有更真切感受,朱帅去到各个工地,进行实地调研,了解工人们真实的需求。“有年纪稍长的工人不识字,还有人不会使用小程序。”在和工人们多次交流沟通后,他越发清楚他们对于互联网工具的使用情况,和线上找工作的实际需求,并据此和团队协作设计出了鱼泡直聘客户端,又在后续工作中主导设计了精准匹配工人需求的人工智能系统。

“自己也曾经经历过就业迷茫期,现在有这项技能我也想为更多的人提供就业便捷。”求之以鱼,不如谋之以渔,在朱帅看来,不仅需要掌握一项技能,更要利用它发挥出更大的价值。

从出租屋“长”出的炙热梦想也被他们的努力滋养得更加蓬勃有生机。几年后,公司越发壮大,从最初的套二出租屋,到小型办公楼,再到如今的大型写字楼,公司成员也从最初的几人,发展到二十多人,再到数百人。

与之同步的还有朱帅的成长,他从普通程序员到技术专家,再到去年升为年入百万元的公司COO,完成了人生的华丽逆袭。

纵然经历过与常人不同的职业跨度,但朱帅始终坚信,只要有奋斗的勇气任何时候都不算晚。“找准方向后就是死磕,在过程中不断反思自己寻求进步。”

华西都市报·封面新闻记者 赵奕 受访者供图