



成都两位“海归”入驻社区创业孵化平台，帮助社区数十位阿姨就业 燕窝小鲜炖“炖”出就业新机遇

“如果不是社区搞活动，我可能这辈子都不会吃到燕窝。能把这么高级的食物平民化，让普通人也有品尝的机会，真好！听说她们还为社区大龄妇女提供了就业机会，我们社区确实做得好……”10月10日，在成都武侯区红牌楼街道双丰社区创业孵化平台里，董姣和李越又开始了一周的燕窝加工。当天，她们需要炖煮300克燕窝并打包分发。两位年轻的创业者有着良好的留学背景，但她们都没有到光鲜的大公司去工作，而是选择了在社区里创业。



两位“海归”严把食材品质关。

愿天下母亲都吃得起燕窝

董姣和李越是闺蜜，两人都是来自成都的“85后”，有着相同的海外留学背景，学成回来后一直想自主创业。当得知双丰社区为青年创业者提供创业孵化平台的事情后喜出望外，第一时间到社区报了名。双丰社区为她们提供创业指导和创业孵化场地，并帮助她们做宣传推广工作。

董姣说：“在之前的创业经历中，我们与多数的80后、90后创业者一样，期望带着光鲜的名号站在一个较高的平台上。正如当下主流的燕窝产品市场一样，阔气的门店、富丽堂皇的装修、华丽的产品包装和投入可观的广告支出，使得‘燕窝’成为普通消费者望而却步的东西。我们在社区创业就是想将高性价比、低门槛的燕窝送到普通居民的餐桌上。”据董姣介绍，她曾在社区搞过调查，普通的社区居民基本上没有品尝过燕窝。她在进行问卷调查时发现，好多阿姨的年龄与她的母亲相仿，她很想让天下的普通母亲都能尝一尝高级燕窝的味道。

燕窝由于加工程序繁琐、烹制方法复杂，过去都是出现在宫廷菜系或者星级酒店中。两位创业者将复杂的制作、烹制过程留给了自己，将一瓶晶莹剔透的成品燕窝鲜炖好，在社区制作打包好发送到客人们的餐桌上。

今年“三八”妇女节，被邀请到双丰社区的女性都很幸运。董姣和李越为大家讲授健康养生知识，并安排了燕窝试吃环节。在场的大部分妇女都听说过燕窝的各种益处，但几乎都没尝过燕窝的滋味。现场，她们为每位来宾发放了两个瓶子：一瓶份量约3.5克没有加入任何其它物质的纯燕窝；还有一瓶燕窝伴侣，是用红枣、桂圆等熬制的“佐料”。

当天，社区居民刘佳平生第一次吃到燕窝。事后她说，燕窝的名气很大，但因为太贵，所以从来没有吃过。以前听说燕窝吃起来像粉条，品尝后



聘请社区大龄妇女给燕窝挑毛。

发现根本不是那么回事。燕窝和粉丝长得相像，但口感完全不同，社区真是创造奇迹的地方！在社区买燕窝比外面便宜许多，用这个当礼品很拿得出手，燕窝不再是遥不可及的东西了。

高品质多样性赢得食客心

记者了解到，两位女“海归”在社区创业、做平民能吃得起的燕窝是她们的理想。为了把产品的价格降下来，她们想了很多办法。李越在四川省餐饮协会工作过，接触过很多餐饮企业。在她看来，餐饮产品的市场差异化才是真正的商机。她和董姣多次前往印尼考察，对燕窝原料深入了解，找到了靠谱的第一手货源。

通过大学生创业项目的申请，她们的燕窝鲜炖馆实体店落地，获得了社区的支持。从产品的源头出发——没有中间商赚差价，货到成都后，她们亲历亲为事无巨细地参与制作、销售、发货的每一环节。不租黄金口岸的铺面，不花重金打广



每瓶燕窝都是小锅鲜炖、文火慢熬。

告，自己动手设计产品包装，最终，将产品单价压到极限，让消费者得实惠。

在它们的客户中，大多是待产的孕妇和写字楼里的高级白领。要想从众多燕窝产品中脱颖而出，除了实惠的价格外，还需要高品质和产品的多样性才能赢得食客的芳心。

在双丰社区党群服务中心主楼的背后，有一间不足10平方米的房间，这里便是两位“海归”的创业基地。与“高大上”的写字楼不同，这里有种简朴却又不失温馨的氛围。董姣和李越每周一都会在这

里站上一整天，对产品进行最后的加工打包。

“燕窝本身没有气味也没有味道，自己在家中食用，通常只会简单地加入冰糖或牛奶冲兑，口味平淡，吃几天就腻了。在中医食疗理论中，燕窝宜每日或隔日服用，循序渐进更能达到滋补的目的。每次3-5克干燕窝，少而精的炖煮程序耗时费力，上班族想吃，但很难坚持每天做。我们改良做花式燕窝，每周为客户提供不同的燕窝伴侣进行搭配。”董姣说，为此，她们专门到甜品学校学习，去网红甜品店打卡。

在创新的路上，失败不计其数。有一次，想开发出一款王炸伴侣，选用了富含胶原蛋白的鱼胶，然而，天然鱼胶有鱼腥味，用甜品的方式去除腥味是必须攻克的难题。第一、二次炖煮出来，大家捏着鼻子才能吃下去，那是她俩永远记得的味道……看着燕窝馆慢慢壮大起来，解决就业和服务的人群越来越多，她们觉得一切辛苦都值得。

帮助社区大龄妇女就业

为了帮助社区大龄妇女就业，董姣和李越先后聘请数十位阿姨为燕窝挑毛。10日当天上午，就有3位家住双丰社区的阿姨在为燕窝挑毛。今年60岁的蒋金凤在社区燕窝馆刚开张时就过来帮忙。每次她会分到30盏预先发好的燕窝，一个人仔细地挑4到8个小时。她说每盏燕窝的干净程度不一，刚开始工作时相当费力，熟练后就越来越快了。她一周只工作一天，靠挑毛每月可为家里补贴两千元左右的费用。

“燕窝是燕子筑的巢，正宗好燕窝肯定有细毛，发货多的时候一天需要五六位阿姨同时挑毛才来得及。挑毛看上去容易，却是个细致活，我们会亲自教授阿姨们怎么挑，并且严格验收成品。绝不会让有瑕疵的产品从这里出去。”李越说，她们俩创业得到了社区的支持，因此，她们也以社区商业的形式反哺社区，帮社区解决人员就业，为社区提供服务。

社区商业是一种以社区居民为服务对象，以便民、利民、满足和促进居民综合消费为目标的属地型商业。世上无难事，只怕有心人，经过董姣和李越两人的钻研，已经开发出50余种燕窝伴侣，并因严选食材和精心制作得到了客户的好评。

通过社区活动，更多的普通居民有了品尝燕窝的体验，由此了解到燕窝食疗的益处，最终成为了她们的“忠实粉丝”。现在，这个四川唯一的、开在社区里的燕窝馆经营良好，每周都有稳定的销售并逐步增加。“希望能让更多的居民品尝到我们做出的高品质平价燕窝，帮助社区解决更多就业问题。为社区提供更多服务和活动，增进邻里间的关系，让大家都参与到社区建设中来。”董姣说道。

华西社区传媒首席记者 沈悦 摄影报道