

青春派

在热闹的直播间，在城市的车水马龙间，时常能看到一个忙碌的身影，她就是“追风少女”刘玉竹。这一称呼，不仅源于她对骑行的热爱，更贴切地展现了她在创业之路上无畏前行、追逐梦想的果敢姿态。近日，记者来到闻喜县竹桂坊手工烘焙店，见到了这位年轻的创业者，聆听关于她的“追风”故事。



用热爱「烘焙」生活 ——95后「追风少女」刘玉竹：



□记者 杨颖琦 文图

多元探索，寻找成长力量

初见刘玉竹，你一定会被她开朗的性格、强大的生命力所吸引。3年间，这位“95后”创业者实现了从毕业生到烘焙店老板的身份转换。从15平方米的工作室到200余平方米的门店，从一个人的单打独斗到团队一起并肩作战，从单一业务渠道到线上线下全面“开花”，刘玉竹用自己的青春力量演绎属于她的“追风”人生。

“从小，我就在妈妈经营的小商店里帮忙，人来人往的商铺成了我观察世界的窗口，也让我早早地学会如何与人交往。”在刘玉竹的印象中，妈妈热爱手工，也愿意尝试新事物。每次市面上出现什么时兴物，妈妈总会第一时间接触。“妈妈一直很时髦，我记得妈妈做手机贴膜生意时，总能敏锐地捕捉到市场需求。她会早早地引进新款手机膜，还耐心地向顾客介绍产品的优势。”她说，面对新的贴膜技术，妈妈也从不畏惧，总是积极学习。这种对新事物接纳和钻研的精神，就像一颗种子，在刘玉竹的心里生根发芽。

在一天天的耳濡目染中，年轻的刘玉竹很早就敏锐地察觉到了商机，就此开启了她的创业之旅。微商、淘宝客、商品带货……这些新兴的电商模式带给她新的体验，她也凭借自己的努力，赚得了人生的第一桶金。在这个过程中，她不仅学会了如何挑选产品、与供应商沟通，还摸索出一套吸引顾客的营销方法。

后来，她凭借自己的拍照技能和积累的营销经验，开始在社交媒体上带货。每次收到商家寄来的商品，她都会认真拍照，精心撰写测评文案，虽然没有专业博主那么精致，但真诚的分享赢得了大家的信任，也让她积累了丰富的上镜经验和表达经验。

谈及“追风少女”的称呼，刘玉竹坦言跟自己的骑行爱好有关。进入大学后的她，因为喜欢烘焙所以报名参加了烘焙课程；想要保持健康的体魄，她就报名学习健身；因为喜欢骑行，她就加入了学校的骑行社团，和社团里同样热爱骑行的朋友，利用周末时间，

骑着自行车穿梭在城市周边，感受着沿途的风土人情。

有一年暑假，她做出一个大胆的决定——和朋友带着自行车坐高铁去青海骑行。1000公里的骑行之旅，充满了未知和挑战。出发前，她也曾担心路途遥远，自行车出现故障怎么办，但初生牛犊不怕虎的她，还是勇敢地迈出了这一步。到了青海后，一位修车大哥加入了他们的队伍，为这次骑行提供了有力的保障。

在骑行过程中，她经历了身体的疲惫和心灵的洗礼。一天又一天，她沉浸在骑行的世界里，感受着风从耳边吹过，思考着自己的未来。爬坡时，每一次用力蹬踏都像是在与生活中的困难较量。身体的酸痛让她几近放弃，但内心的声音告诉她，这是磨炼自己的机会，既然选择了，就要坚持到底。这次骑行，不仅让她看到了祖国的大好河山，更让她磨炼了意志，对自己的未来有了更加清晰的规划。

回顾成长历程，从家庭环境的影响，到上学期间在不同领域的不断尝试，再到骑行路上的勇敢探索，刘玉竹的每一步都充满了挑战，但也收获了成长。在她看来，成长就是一个不断探索的过程，无论前方有多少困难，只要怀揣着勇气和决心，就能在人生的道路上留下属于自己的精彩足迹。

稳扎稳打，将热爱具象化

2021年大学毕业后，刘玉竹也曾为选择什么工作而纠结。“毕业在家那会儿，我就思考自己该做些什么。在健身行业和烘焙行业之间犹豫，经过认真思考，我决定进军热爱的烘焙行业。”她说。凭着上学期间积累的资源和销售经验，她开始在线上售卖月饼等烘焙产品。

在创业初期，困难如潮水般涌来。资金紧张、店面选址困难、烘焙技术有待提升，每一个问题都像一座难以逾越的大山横亘在她面前，但刘玉竹没有丝毫退缩。“一个人创业肯定很辛苦，但既然选择了这件事就一定要坚持下去，我还年轻，只要勤快就有信心能做好。”她说，“就像在骑行中追风一样，朝着目标

坚定前行，就一定能找到出路。”

为了节省资金，她一边四处奔波寻找合适的店面，一边在15平方米的工作室里学习烘焙知识、反复钻研各种配方。在一次次的失败与调整中，她的烘焙技艺逐渐精湛。

终于，这家名为“竹桂坊”的手工烘焙店开业了。200平方米的店铺里，每一处都倾注了刘玉竹的心血。墙壁上挂着她骑行时拍摄的风景照片，木质的货架上摆放着造型精美、香气四溢的面包和西点，店内的氛围感装扮也吸引了很多年轻顾客前来拍照打卡。

为了让更多人知道“竹桂坊”，去年开始，她尝试利用社交媒体直播宣传店铺。直播中，她向大家介绍产品特色、发放优惠券、分享自己的烘焙故事，吸引了不少新朋友关注。同时，店铺还推出了微信点单小程序，让不方便到店的顾客可以选择配送或者快递的方式买到美味的面包。慢慢地，店铺的人气逐渐旺了起来。

“我本身就喜欢吃，但再喜欢也不可能一直吃同一种产品，所以我把更多的精力放在新品的研发中。而且大家现在对食品的健康要求也越来越高。”刘玉竹说，“在竹桂坊里，基本每周都有新品推出，像肉桂卷、碱水面包等都很受大家的青睐。”

在创业的过程中，刘玉竹就像一位不知疲倦的追风者。她不放过任何一个学习提升的机会，参加各类烘焙培训课程，与同行交流经验，不断改进产品和服务。

如今，刘玉竹的烘焙店在当地已经小有名气，拥有了一大批忠实的顾客。但她说，这只是梦想旅程中的一个小站点。未来，她计划开设更多加盟店，将这份甜蜜与追逐梦想的力量传递给更多人。

无论是在路上骑行，还是在创业的浪潮中拼搏，刘玉竹始终秉持着“等风来，更追风去”的信念。她明白，风有时会停歇，但心中那股追逐梦想的力量永远不会消失。只要保持对生活的热爱和对梦想的执着，就能在人生的道路上，一路追风，收获属于自己的精彩。



当“年货采购权”交给年轻人

□杨颖琦

春节的脚步越来越近了，你还记得小时候跟着爸爸妈妈穿梭在热闹的超市和集市，准备大包小包的年货吗？今天，当越来越多的年轻人接过春节年货采购的“接力棒”，春节的年味也有了“新配方”。

喜气洋洋的财神爷壁纸、花式红包封面与拜年表情包、转运手机壳、财神冰箱贴……当“年货置办权”到了年轻人手中，这个春节够city！

这一届年轻人，把年过出了崭新的模样。春节前的“扫房子”，“95后”的慧琳选择用机器代替人工，用清洁“神器”代替传统模式，让大扫除变得轻松；跨过腊八，挑起家中采购“大梁”的“90后”童心用一部手机完成了年货采买，在她的字典里，已经没有挤爆的传统菜市场和商超了；“00后”康康则开始着手准备全新的“过年三件套”：搜罗新潮又喜庆的手机壁纸，购买与众不同的微信红包封面，制作专属的拜年表情包。不仅如此，她还给自己的电脑精心挑选了一对带卡通蛇元素的春联。

除了购买年货，还有网友打算过年带着父母出门旅行，打铁花、游神等传统非遗民俗表演成为他们选择旅行目的地的首选元素。也有网友选择在难得的假期里开辟独属于自己的秘境：一个人外出旅行、一个人宅家看书、一个人去做公益……仅仅将春节当作一个普通的假期，停下来“喘口气”，做些“徒劳无功”的事。

或许有人会觉得，这些年轻人喜欢的“新年货”没有实实在在的年货有意义。但“00后”康康却不这么认为。在她看来，“电子年货”是自己营造的“年味”，是一种心理暗示、一种仪式感。“电子年货”可以增加朋友之间的联系，虽然见不到面，但可以发一个配有年味封面的电子红包表达新春的祝福，在嬉戏间拉近彼此的距离。

近年来，关于“年轻人越来越不爱过年了”“年味变淡了”“年轻人不爱走亲戚”等话题成为大家的热议。但这些年轻人用实际行动告诉人们，他们对新年同样充满热忱，对传承千百年的传统仍有浓烈的期盼。

与其说年轻人不爱过年，不如说他们正在以自己的方式重新拥抱春节，成为自己的“新年主理人”。春节的多元和包容让每代人都能拥有各自的“过年仪式感”，新旧交替的不断流转，也使得春节的烟火气不断蒸腾。

一代人有一代人的过年仪式感。这一次，当你成为自己家庭的“新年主理人”，你会怎样安排春节的“年味”呢？

