

在餐饮业打拼的00后青年刘海杰：

## 极致热爱 一路前行

□本报记者 王亚楠 文/图

9月3日一大早，市区凌云路北段名门天街西侧，刘海杰一边忙活一边告诉来访的记者：“我从未把自己定位为老板。我就是一名创业者，因为挚爱走到现在。”

打扫卫生、讲解产品、制作咖啡……事无巨细，23岁的刘海杰凡事亲力亲为。一路创业，披荆斩棘，他已经成为一家咖啡店和一家西餐店的老板，被朋友们戏称为“工作狂魔”。

“2020年，我就有了创业的念头。”刘海杰说，他那时还在读大一，暑假期间喜欢和三五好友约着喝咖啡聊天。因为爱咖啡，他自认为对咖啡有一定研究，就想开个咖啡工作室。

由于学的是营养配餐专业，家里有咖啡机，姐姐原来做甜品生意，一开始刘海杰就对经营咖啡工作室信心十足。

平顶山那时开咖啡工作室的人并不多，刘海杰计划把家里在城乡一体化示范区的一套空房子改造为咖啡工作室。“这样起码可以省下租金。”刘海杰说。

朋友很支持刘海杰，经常为他出谋划策：“你不如弄个预约制，每天按时间段限定桌数和人数，吸引消费者。”

开店的决心和初步计划有了，首先要解决的是资金问题。“我在网上找了模板，比葫芦画瓢写了一份计划书。”刘海杰说，第一个看计划书的是他的母亲万改。

“他慷慨激昂地讲了半天，我有点想笑，也不太明白。”万改说，家里的生意都很传统，她不太了解新业态，但看儿子满腔热情，觉得应大力支持，于是同意把家里的空房子作为他的工作室。

找资金并不容易，刘海杰拿着计划书碰壁多次，也没有找到投资人。“大家对这个行业不了解，再加上我年纪小，很难获得支持。”刘海杰说，在家人和朋友的支持下，他拿到了8万元启动资金。

启动资金来之不易，刘海杰决定一定要干出点名堂，争取先回本。想吸睛，咖啡工作室的装修风格是突破口。刘海杰摒弃了传统的美式风、简欧风，选择了工业风。水泥墙壁和木制地板相碰撞，更符合时下年轻人的审美。

咖啡工作室开业后，来捧场的都是朋友。“毕竟人数有限，这样啥时候能回本？”刘海杰想到了通过互联网引流，于是在小红书上发布了咖啡工作室的信息和照片，不到3天阅读量近5000。新颖的预约制方式吸引了大批顾客前来一探究竟。

工作室里有咖啡10余种，供应戚风蛋糕、慕斯、千层等甜品，再加上新潮的装修风格，很快成了网红打卡地。刘海杰还在店里配了积木、魔方等，供大家娱乐。

平台引流成功，刘海杰的店随之走红。每天6桌20余人，很受年轻人喜爱，暑假期间几乎每天客满。

刘海杰非常感激帮助自己的母亲和朋友，也更加有信心把店继续开下去。



△刘海杰在即将开业的餐厅打扫卫生

经营遇难题 他选择坚持

创业让刘海杰感受到了自己的价值。创业路上遇到知音，则让他收获了幸福和甜蜜。

2020年暑假，从事自媒体行业的蜜桃因为一条探店打卡视频与刘海杰相识，非常认同他的理念，两人很快发展为恋人。因为刘海杰要完成大学学业，兼顾咖啡工作室的生意很吃力，蜜桃毅然辞职，帮刘海杰打理工作室，并承担在小红书和抖音的运营工作。

“我很感谢她，从没想到她小小的身体里有这么大的能量。”刘海杰说，那时大多靠蜜桃负责拍照和品宣，“她真的非常辛苦”。

“年轻人就要往前冲，往前闯，不能靠别人。”刘海杰说，创业的每次成功和磨砺，都是一个成长的过程，他只希望能更进一步。2022年，他决定开一家以西餐为主的融合餐厅。

营养配餐专业出身的刘海杰对食材和摆盘有着很高的要求。“我要做一家有独特理念和美食的餐厅。”他说。

经过多方筹集资金，探店学习先进理念，2022年，刘海杰的餐厅终于在城乡一体化示范区祥云路附近开业。

为精进厨艺和咖啡制作技艺，刘海杰和朋友前往北京、郑州、上海等地探店，遇到了很多名师挚友，请到了有多年从业经验的咖啡师。

刘海杰的灵感源源不断，他为自己的工作室和餐厅设计了很多装修风格。咖啡豆和淡奶油都用进口的，牛排选用澳洲的，店内摆满了极简风画作，顾客置身其中，仿佛在参加画展，但店里的生意并没有预想的好。

“经营了两年，每个月仅够成本。也有朋友劝我放弃，改个赛道。”刘海杰说，但他真的很喜欢咖啡和美食，只想把美好的事物分享给大家，不想放弃。



刘海杰和咖啡师一起调制饮品

刘海杰和蜜桃合影留念。  
△咖啡店开业一周年，



精益求精 成为金牌咖啡品鉴师

想要找出路，就不能做一只井底之蛙。“前两年我主要在培养团队，我的创业路才刚刚开始。”为了准确把握咖啡和餐饮行业的发展趋势，刘海杰带着咖啡师小天、蜜桃走南闯北探店，前往云南、北京、上海等地进修学习。

开阔眼界后的刘海杰决定把咖啡工作室和餐厅搬至人流量较大的老城区。选址很重要，刘海杰辗转凌云路、体育路、中兴路考察，去年3月，咖啡工作室迁至名门天街。

为了使店面更加专业化，把一流的精品咖啡带给身边的顾客，刘海杰考取了国际咖啡质量鉴定学会的Q-grader咖啡品鉴师证书。无论是埃塞俄比亚的花香、热带水果风味，还是肯尼亚的番茄和红色栗子等，他只需品尝一口，就能分辨出咖啡的产地和风味。

专业的素养和不断的努力，再加上适时的调整，刘海杰的咖啡工作室月利润如今超过万元。每季度他都会推出五个新品，与时俱进。“本季度的主题还未命名。”刘海杰拿着一张卡片和绿色饮品，向顾客介绍由青提和柠檬制作的新品。顾客可以为饮品取名字，最受欢迎的名字将被采用，起名字的顾客将获得下季度的饮品套票，免费品尝五种新品。

为全时段利用咖啡工作室的空间功能，刘海杰白天经营咖啡和饮品，晚上经营年轻人喜爱的酒水静吧。他还在咖啡工作室旁边租了两间房子，面积150余平方米，打算本月将餐厅迁到这里。

“一路走来磕磕绊绊，特别感激父母在困难时候给予的大力帮助，也特别感谢朋友的陪伴和支持。”刘海杰说，他想把这里打造成一个年轻人喜爱的社交场所，把精品咖啡和美食分享给更多人。

统筹：王冬梅 执行：董佳理