



“00后”大学生朱璐阳、刘昊：

同学+同事 鸡尾酒调绘创业梦



朱璐阳拍摄，刘昊调酒。

两人通过书籍研究新型鸡尾酒。

心有梦想 不走寻常路

□本报记者 牛超/文
禹舸/图

“互联网+”浪潮汹涌，00后大学生朱璐阳和刘昊抓住这个创业的黄金时代，凭着勤奋努力和拳拳之心，创立了自己的工作室，并利用互联网圆自己的创业梦。6月29日上午9时，记者见到他们时，他们睡眼蒙眬。“凌晨四五点才结束营业。”面对记者，朱璐阳和刘昊说：“趁着年轻，我们想奋斗一把，不想给自己留下遗憾……”

纵身一跃 跳进创业潮

朱璐阳今年23岁，2023年毕业于南阳师范学院软件工程专业。刘昊与他同岁，2023年毕业于湖北汽车工业学院汽车造型设计。两人是本市实验高中的同学。6月29日上午，记者来到他们的工作室——“无轨列车”微调工作室。

工作室位于河南城建学院内，主要是制作饮品和平价鸡尾酒。两间房子有40多平方米，简洁的吧台、随意摆放的沙发座椅……给人一种简单随意的感觉。

据朱璐阳介绍，刚毕业时，他想

找一个稳定的工作，并向一些大型企业投了简历。江苏恒瑞医药股份有限公司向他伸出了“橄榄枝”。因为是家里的独生子，家人不想让他离家太远。于是，他回到了平顶山，在我市一家私企当网络运营专员，因为工作出色，不久就升任区域经理。工作上的顺风顺水并没有让朱璐阳感到满足。

“每天按时上下班，生活平淡无奇，这不是我想要的生活。”朱璐阳说，他想趁着年轻闯一闯，挑战一下自己。

刘昊大学毕业后在武汉当地一家汽车造型设计公司上班。“虽然每月工资6000多元，但除去租房、吃、穿、用后也所剩无几。”刘昊说，更重要的是作为汽车造型设计这一专业，竞争压力特别大，所以在上了半年班后，他毅然辞职回到了平顶山，并“机缘巧合”地进了朱璐阳所在的私企上班。

同学+同事，两人闲暇时联系也就多了起来，“创业”成了聊天中出现频率最高的词，两人感觉找到了志同道合的“战友”。

今年3月，不满现状的两人一起辞职，开始自主创业。

朱璐阳大一时，其朋友在学校附近开了一家小酒吧。起初，朱璐阳只是和朋友一起去玩，时间长了，他就想试试。在征得家人的支持后，他成了酒吧的小股东，主要负责酒吧的活动和室内装修。

“刚开始生意还不错，后受疫情影响，酒吧关关停停，到大三时，酒吧被迫转让。”朱璐阳说，虽然初次创业试水没有赚到钱，但他收获了丰富的创业经验。

这次辞职后，他和刘昊经过多方考察，最终还是决定开酒吧。“此酒吧非彼酒吧。”朱璐阳说，可能是受电视剧的影响，提起酒吧，很多人都认为“很乱、很闹”。其实不然，

“现在生活节奏都比较快，而且压力也大，需要有一个减压放松的地方，而酒吧可以满足需求。”朱璐阳说，他希望开的是一间类似清吧或酒馆的酒吧——下班后，约上三五知己，点上一杯鸡尾酒，在几个人的空间里轻声细语，浅斟慢酌，谈谈生活中的趣事，聊聊工作中的烦恼。

“因为我们也是年轻人，所以我们更知道现在年轻人想要什么，我们想给予他们更好的氛围、群体和社交体验。”朱璐阳说。

针对朱璐阳的想法，其母赵晓慧坦言，她和丈夫都不赞同，但好在开明。“他很有想法，也做了很多准备工作，不是头脑发热，而是对未来有自己的长远规划，所以最终我们妥协，答应让他试试。”赵晓慧说，毕

竟无论生活还是工作，社会经验十分重要，作为成年人，他要对自己的选择负责。

得到了父母的支持，朱璐阳和刘昊也立即行动起来。因为启动资金不多，找到房子后，他们就自己动手装修、设计。“跑建材市场，买板材，回来后根据自己的想法进行切割、拼装。没有装修经历，也不会做木工，我们就一点一点摸索。这张桌子就是我们自己做的，做桌面时，我们将一整块板子放上去，然后根据需要一点一点锯……”朱璐阳说，自创业后，忙到半夜是常态，而且为了省钱，他们经常吃泡面。这些经历，让他深刻体会到挣钱的不易，但他觉得很“充实”。

努力创新 调制“轻社交”

他们联系上海的优秀调酒师学习调酒技术，而且尝试对经典鸡尾酒进行创新，利用低温慢煮、离心、蒸馏等手段，对传统鸡尾酒进行风味上的赋能。

经过多方筹备，5月20日，“无轨列车”微调工作室正式开业，并在抖音、快手、小红书等平台全面上线。“上线当天，各平台的浏览量都突破了5000人次。”朱璐阳说，虽然有工作室，但目前他们主要是以线上销售为主，先“收集”人气。

龙舌兰、鲜橙、冰块、石榴糖

浆……刘昊现场为记者调制了一杯龙舌兰日出鸡尾酒。红橙相映且渐变，色彩鲜艳，有一种日出时天边云彩被阳光染红的景象，心情也莫名地愉悦起来。细细品上一口，甜美柔和，入口微酸。

“这是我们从网上学的，也有我们自己摸索着调制的。”刘昊说，每当调制好一种鸡尾酒，他们就会邀请同学来品尝，然后进行评价、打分。大家感觉不错的才推向市场。

创业路上，他俩不仅是老板、

调酒师、员工，还是“外卖小哥”。为了能尽快打开局面，每一单生意都是他们自己骑着电动车送货上门。“上午和晚上生意比较好。”朱璐阳说，送鸡尾酒的同时，他们还会搭配些零食、水果等，通常都是以“套餐”的形式销售。

生活不会辜负每一分努力。截至目前，他们虽然才上线一个多月，但每周的销量都在二三百单。

“他俩很有想法，而且也能吃苦，啥事都亲力亲为，这个劲头值得我们学习。”两人的同学冯

海钰说。

“我们的创业初衷是酒吧不单单仅有喝酒这一件事，我们只是以酒吧的方式，营造一种轻社交的环境与氛围。”朱璐阳说，“随后，我们还想在市区再开两家实体店，主要产品是DIY鸡尾酒，客人需要什么感觉或心情的酒，可以自行调制，酸甜苦辣都行……我们希望大家来到这里很放松，品一品酒、留一张照片、做做小游戏，可以安安静静地交朋友，快快乐乐地喝酒，把不好的心情留下，带着开心离开。”