



史雨宏



法式水果挞组合

没有人能够随随便便成功

在法国，制作泡芙使用的是榛子酱，而对于国人的味蕾来说可能过甜。史雨宏将其进行改良，使用了白巧甘纳许来作奶酱。没想到，这个产品让小店开始广为人知。

经营甜品店的同时，史雨宏并未放弃学习。2016年年底，她参加了彭程法国游学班，近距离走进当地的果茸工厂学习。去年春节，她又来到彭程西式餐饮学校进行为期22天的系统性学习——每天早晨5点起床，上完课已是下午2点左右，紧接着便是无尽的练习。她还奔走于其他城市品尝各种甜品店中的产品以及去看每一个法国甜点MOF大师的课。

她创作的浮云卷、咸奶油蛋糕、拿破仑等产品迅速俘获了一大批粉丝。

法式甜点店开了5个月左右后，史雨宏发现17平方米的店面开始不够用了，就盘下了隔壁的店面，结果依旧显得局促。去年8月份，她放弃了原来的店面，开了一间面积100平方米的法式甜点工作室。

她的甜品拓宽到30余种产品，一次竟在1天内卖掉了150多个6寸大小的咸奶油蛋糕。

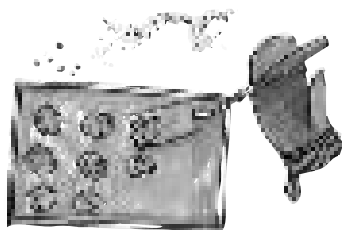
一切光亮都源于“厨房力量”
在创业的过程中，史雨宏将一点

一滴的小成绩归功于“厨房力量”，这也是她认为一家甜点店最核心的精髓所在。

“我曾经看到过许多甜品店的老板，并没有那么重视厨房，觉得只要招来合适的西点师傅就好，久而久之与厨房之间的关系就会变得很尴尬，非常被动。即便是做出了招牌，只要师傅甩锅不干，就有可能导致整个店崩盘。”所以他认为，最主要的就是自己去掌控厨房力量——这不仅要求经营者自己精通该领域，还需要耐心地培养学徒成为后继力量。

他认为真正能带来口碑的就是产品本身。这不仅仅体现在主厨的创意，还有对基本功和优质原料的坚持。“我会要求学徒练扎实每一项基本功，这是甜品之所以拥有法式内核的原因所在，老规矩绝对不能动。”史雨宏说。

除此以外，她觉得每向前走一步，都离不开客户们在背后的支持。“我们都在共同成长。”在为期一年多的尝试中，史雨宏欣慰地发现，开始有顾客向她分享“不同店产品用料的区别在哪里”等观点了，“其实，大家都会接受并了解法式甜点的。”正是如此，她永远将客户的满意度摆在很重要的位置。



小城市蕴藏大洞天

史雨宏说：“我计划，在三年之内做一个强大的厨房，厨房中坚力量10个人左右。待到基础打扎实之后，我会考虑做一个精致的西点店，可以提供丰富的堂食产品线。”

她始终坚信，创业这件事急不得，一定要一步一个脚印走得扎扎实实。只有充分做好准备之后，才会在后续发展中出现令人惊喜的大爆发。

“这或许是‘2字头青年’独有的精神吧，我想我们最大的优势就在于务实、闪亮，输得起。”史雨宏依然记得站在17平方米小店前时的感受，有那么一丝不敢相信与怀疑，但下一秒的想法是：“打水漂就打水漂呗，输完了也就几万块钱，大不了从头来过。”