

开2元面包店 最高日入4000元

“00后”淄博小伙刘硕在青创办平价面包店人气火热 赚得人生第一桶金

在青岛西海岸新区濠洼步行街上，一家名为“轻森2元面包”的小店以实惠的价格和18种口味吸引了众多食客，营业额一天最高能达到4000元。店主刘硕，一位来自山东淄博的“00后”，他用自己的创业故事诠释了年轻人对生活的热爱，也激励着更多年轻人勇敢追逐自己的创业梦想。



刘硕在工作中。



2元面包店口味多多。

时代青岛·有你一面

人物名片

刘硕

年龄:22岁
身份:平价面包店店主

“创业的收获更多，因为它是一种跳出舒适圈的方式。”

你有故事，请联系我们
早报热线:82888000

新闻链接

梦想不停歇 创业不止步

创业过程中，刘硕最大的收获是成长。他说：“我觉得最大的收获是，创业和工作是完全不同的形式。创业的收获更多，因为它是一种跳出舒适圈的方式。相比之下，工作就是每天按时上下班，按部就班地完成交代的任务，这种工作方式比较固定。而自己创业就不一样了，每天都会遇到各种不同的问题，需要不断去应对和解决。”面对挑战，他不断学习，跳出舒适圈，逐渐积累起丰富的经验。

展望未来，刘硕满怀信心。他计划继续扩大店面规模，让更多人品尝到他的平价面包。他坚信，只要用心做好面包，面包店就一定能走得更远，走得更稳。

刘硕的2元面包店不仅是一家面包店，更是一个年轻人追逐梦想、实现自我价值的创业舞台。凭借热爱和坚持，刘硕勇于突破自我，在困境中找到方向，最终实现了目标。

创办平价面包店

刘硕毕业于潍坊理工学院，大学期间主修空中乘务专业。还在上大学的时候，他就萌生了创业的想法。“我很喜欢吃面包，以前总是花钱买着吃，价格不便宜，所以就学习了做面包，然后自己开了个店。”刘硕表示。

谈及创办2元面包店的初衷，刘硕坦言源自对年轻人的了解，“对于大学生和刚步入社会的年轻人来说，消费水平肯定不高，因此我就想做两三块钱的面包，让大家都能消费得起。我还想推出多种口味的面包，让大家能吃到不同的口味。”

2024年5月18日，刘硕创办的轻森2元面包店在西海岸新区濠洼步行街正式开业。这是一条富有人气的网红商业步行街，为刘硕的平价面包店带来了得天独厚的流量优势，他努力推出更多平价且口味丰富的面包，让更多年轻人不仅能享受到美味的面包，还能在有限的预算内品尝到多种口味。谈到离开家乡选择在青岛创业的原因，刘硕表示：“因为我很喜欢海边的城市，而且觉得在青岛的创业机会比淄博那边更多。”

2元面包好吃有秘诀

走进轻森2元面包店，首先映入眼帘的是展示柜上那醒目而清晰的标语——“手作面包，现烤现卖”。这短短八个字，精准地传递出店铺的核心理念：每一个面包都是手工制作，新鲜出炉。店铺的装修风格简洁而现代，以温暖的橙黄色调搭配柔和的灯光，营造出温暖、舒适的氛围。透过展示柜的玻璃，顾客不仅能清晰地看到金黄酥脆的面包，仿佛还能闻到那阵阵扑鼻而来的麦香。即便只是路过，人们也能感受到这份被面包的香气包裹的温暖。

目前，刘硕的2元面包店共推出了18种口味的面包，其中2元的有6种，3元的有10种，还有两种5元的特色面包，2元、3元的平价面包占全部面包种类的89%。这些口味大多是根据市场调研和大众喜好精心挑选的，比如酸奶、葡萄干、豆沙等，都是深受年轻人喜爱的口味。刘硕说：“在前期，我肯定是根据市场和大众口味来选，选出大众喜欢的口味。”

刘硕在创业过程中始终坚持把控产品质量，通过手工制作和优质原料，确保面包的品质和口感。每天早晨七点半，当阳光洒在步行街的石板路上时，刘硕就开始了一天的忙碌。从调馅料、和面，到第一锅面包出炉，整个过程需要4.5小时至5个小时。如果有店员协助，制作时间会缩短到3.5小时左右。尽管面包价格实惠，但刘硕从未在质量上偷工减料。他的面包始终坚持用最简单的原料——鸡蛋、面粉和牛奶，没有“科技与狠活”，每天现打面团，现烤面包，手工制作，当天出

售。当被问及面包好吃的秘诀时，他说：“其实也没有太多秘诀，主要是在于面包顶上的馅料，这个是自己调的。”正是凭借独特的配方和严谨的制作过程，刘硕让每款面包在价格实惠的同时，也能保持出色的品质，赢得了众多顾客的喜爱和好评。

“00后”赚得第一桶金

创业初期，刘硕面临的挑战是资金问题。作为刚毕业的学生，他手里的资金十分有限，只能向家人寻求支持。“因为前期借了钱，所以生意如果不是特别好的话，我会有很大的压力。好在如今面包店受到了大家的喜爱，得到大家支持，来买我的面包的人越来越多，我也赚得了自己的第一桶金。从目前效果来看，我的压力也没那么大了。”他感慨地说。正是顾客的欢迎和支持，让他在创业的道路上逐渐找到了方向和信心。

作为一名“00后”创业者，刘硕深知自己既有优势也有劣势。他自信地说：“我知道年轻人喜欢什么口味，了解他们喜欢什么样的吃食。”然而，他也清楚地意识到自身的劣势，“绝大部分市场被大公司占据，像我们这样‘00后’只能从小众品牌做起。”刘硕坚信，通过精准定位年轻消费群体，专注于满足他们的个性需求，他的面包店一定能够在市场中找到自己的立足之地。

为了推广面包，刘硕还充分利用自媒体平台，在抖音上分享面包制作过程和自己的创业经历。他自己拍摄、剪辑视频，向顾客展示面包的制作流程以及他一天的工作状态。在他的自媒体账号“刘学长的两元面包（黄岛濠洼步行街店）”中，他分享着自己的创业故事，记录了创业的点点滴滴：从精心挑选店铺地址，到店铺装修，再到开业后的营业日常，每天制作面包的过程都被他用镜头记录下来。这些视频让更多人看到了他背后的付出和努力。

刘硕说：“我觉得现在的市场，通过运营网络账号来宣传，优势特别大。这种方式能让大家看到许多平时看不到的东西，比如我是如何制作面包、我使用的材料，以及我一天的工作流程。”通过利用互联网进行透明化宣传的方式，刘硕让顾客更好地了解了面包的材料和手工制作过程，也获得了良好的推广效果，吸引了更多潜在客户。

经过近一年的经营，刘硕的面包店取得了非常不错的成绩。旺季时，店铺日销售1000多个面包，营业额最高可达4000元。凭借这样的成绩，刘硕不仅成功站稳了脚跟，还逐步摆脱了创业初期的压力，如今店铺已进入稳步盈利的阶段。轻森2元面包店的营业额远远超出他的预期，面对这样的成绩，他表示：“前期确实没想到能卖这么好。可能是因为我和年轻人的想法一样，这么便宜的面包，我自己肯定会买，要是好吃，肯定还会经常回购。所以，我和年轻人的想法是同频的。”