



扫一扫

更多精彩活动和免费礼品等你来

倾心“甜蜜事业” 做活“互联网蛋糕”

——记佶娅蛋糕工作室联合创始人徐彬

□记者 王奇峰



他来自贫寒之家，怀揣创业梦想多年；他先后两次创业两次失败，却越挫越勇；他在外漂泊多年，如今扎根咸宁，深植烘焙“甜蜜事业”。他就是佶娅蛋糕的联合创始人徐彬。

家境贫寒，少年踌躇

1982年，徐彬出生于通山县燕厦乡一个普通家庭，父亲是林业站职工，母亲是临时工，每月工资不到20元。在他的记忆中，那个年代过生日，能有一碗面条、一个鸡蛋就很知足。10岁时，表妹过生日，她爷爷从县城买回一个蛋糕，这是徐彬第一次吃到蛋糕。“我当时想，以后我每年过生日，要是有蛋糕吃就太好了。”徐彬说。

2002年，徐彬从卫校毕业，他放弃继续深造，外出打工。有一天看到小吃店招服务员，自尊心极强的他决定硬着头皮试一试，这一试，让他从此

跨入餐饮行业。

从端盘子做服务员开始，他记不清遭受过多少次顾客的为难与侮辱。他深知服务业的不易，同时思考要想赚到人生的第一桶金，必须创业。

两次下海，被呛回岸

2003年，他找到当厨师的朋友合伙盘下一家小餐馆，但由于缺乏市场与管理经验，很快就血本无归。他决定重回酒店边打工边学习管理，这一待就是7年，从服务员干到餐饮部经理。

2010年，感觉时机成熟，他盘下一家小酒楼。一开张生意火爆，通常要营业到凌晨两三点。很快主厨便因吃不消而“人间蒸发”。招不到合适的厨师，徐彬硬着头皮顶上，但毕竟不专业，慢慢地，营业额下滑。不到一年时间，第二次创业又告失败，他再次负债累累。

2015年8月，徐彬回到阔别已久的家乡。当看到头发花白的父母时，他的心被深深地刺痛。有一天，他走在家乡的马路上，“路边，一个老人坐在轮椅上，旁边的小女孩叉着一块蛋糕，送到老人嘴边，老人一次只能吃下一点点，小女孩就在旁边懂事地伺候着……”这一幕，让他回想起当年第一次吃蛋糕的情景。

之前在酒店工作时，徐彬就经常

到西点房帮忙，几年下来，他已掌握了烘焙制作技巧，“这一次偶遇，让我决定就干烘焙了。”

甜蜜事业，初心起航

决定后，徐彬前往新东方参加封闭式系统培训，后又到江浙一带的大型连锁蛋糕店学习经验。经过精心筹备，他决定自立门户。正在这时，旧友王有伟（湖北深悦会网络科技有限公司董事长）邀他回咸宁创业，并决定投资他。

2016年，徐彬谢绝浙江朋友合作开店的好意，返回咸宁，筹备自己的互联网创意蛋糕品牌——佶娅。10月，第一家佶娅创意蛋糕工作室成立。他说：“失败的经历告诉我，掌握了技术，更要有匠心精神。所以，我们争取做好每一款蛋糕。首先在原料上，全部采用无添加剂的材料，用法国进口的淡奶油、新西兰进口的黄油、用新鲜的水果……”。

用互联网思维，选取上等原料，根据客户的心意进行私人定制，这些极致产品思维体验，让工作室刚开始试运营就迎来大批粉丝。“他们通常会自发把照片分享到朋友圈，主动帮我宣传”。徐彬表示，“生活需要仪式感，蛋糕就是幸福的载体。佶娅蛋糕的初衷就是帮助客户表达心意，让这份甜蜜将亲情更紧密地连接。”

格力正值跨年大促

享品质盛宴 带“润系列”回家

本报讯（汤炎龙）即日起至1月3日，格力将进行主题为“品质格力 跨年盛宴”的跨年终极大促销，这是格力在2016年末打造的力度最大的大型促销活动。

格力专卖店负责人介绍，此次大促中，格力电器将推出一级节能国家能效“领跑者”系列机型——润系列2017全新款，该产品拥有数十项格力核心科技，在实现变频空调一级节能的同时，首次搭载了“蒸发器自洁技术”，为消费者解决蒸发器长年无法清洗带来的室内空气二次污染之忧。还具备“晨起送暖”功能的人性化设计以及内置 WiFi 智能模块实现智能终端远程控制空调的领潮科技，其明星产品润享智能变频只要3599元，格力小1.5匹家用中央空调低至4299元，年度新品圆柱形柜机i尚也同步在格力专卖店开售。

据悉，本次跨年大促推出多款超值特价产品，1匹超强冷暖空调促销价1899元、1.5匹智能变频空调低至2799元。此外，购买格力高端变频柜机将赠送格力经典机型冷静王变频，购I尊及攻瑰系列空调，可赠送价值3899元格力净水机一台。同时，购买格力空调还有单台送电费100—300元、套餐再惠100—200元、免费获赠价值888元新年红包、还送电暖器、电饭煲等缤纷好礼和超值福利。

据了解，12日，“2016年中国品牌价值评价信息”在北京发布，格力电器获得“轻工”组第一名，品牌价值达549亿元。在2016年国家能效“领跑者”产品目录中格力空调55个型号成功入选。



23日晚，古井贡酒1995纪年酒品鉴会在新天丽酒店举行。古井贡酒1995纪年酒在咸宁上市，吸引各行各业喜爱和支持古井贡酒的商家赴会品鉴，对古井贡酒赞誉有加，纷纷要求订货购买。

据代理古井贡酒系列1995纪年酒的湖北陆政商贸有限公司董事长陈军介绍，安徽古井集团有限责任公司是中国老八大名酒企业，古井贡酒是集团的主导产品，其渊源始于公元196年曹操将家乡亳州产的“九酝春酒”和酿造方法晋献给汉献帝刘协，自此一直作为皇室贡品；曹操也被史学界命名为古井贡“酒神”；古井贡酒以“色清如水晶、香纯似幽兰、入口甘美醇和、回味经久不息”的独特风格，四次蝉联全国白酒评比金奖，是巴黎第十三届国际食品博览会上唯一获金奖的中国名酒，先后获得中国驰名商标、中国原产地保护产品、国家文物保护单位、国家非物质文化遗产保护项目等荣誉，被世人誉为“酒中牡丹”。（记者傅辉）



“我订5万元的名口窖酒。”来自咸安区某乡镇的副食批发部老板现场刷卡。11日，名口窖酒2017年新春订货会在新天丽酒店举行。据了解，此次新春订货会是由安徽名口窖酒业销售有限公司与湖北皓萱商贸有限公司联合推出，优惠幅度大，活动折扣大，副食店及批发部老板纷纷预订，当场预订近百万元。（记者傅辉）

微信朋友圈助销

通山包坨俏销温泉

本报讯（记者 叶和平）“赵姐，你们通山老赵家的包坨，真是好吃，个头足，味道杠杠的，能否明天再给我送30个绿豆馅料。”“好的。”这是记者18日在朋友圈中，看到通山籍赵琼女士的微信朋友圈中的留言。

近一段时间来，记者所在的朋友圈中，有一位通山籍的赵琼女士的包坨订购正火销温泉，每天不断的有人订购，并且赵女士也不得不停下手中的工作，每天帮忙给母亲送包坨到客户手中。

据悉，赵女士介绍，早在2个月前，有朋友到老家通山县黄沙去玩，顺便吃上了母亲陈秋花做的通山包坨，回味无穷。于是将其放到朋友圈内，哪知，产生了很大的反响。大家纷纷打来电话或者留言，要求预订。不得已，全家抽出专班人员，全力做好包坨。

因老赵家包坨，所选取的原材料均为地道的通山“土货”：通山香猪肉、通山芋头、薯粉、大蒜、香菜、葱姜等，其馅料有绿豆、香菇、冬笋、小河虾等，



可根据客人口味来订制，选材讲究，干净卫生，营养搭配，风味独特，外形晶莹剔透，嚼破香味四溢，很受消费者喜欢。

目前，老赵家的包坨正尝试新的包装，通过朋友圈，还外销北京、上海等地，受朋友圈青睐。