

“纸”因有你更精彩——喜欢舟山晚报的N个理由

曾向晚报倾诉创业梦的“咖啡车小伙” 是否梦想成真？

本报记者回访创业青年朱建栋，讲述他新的故事

□记者 朱蔚



朱建栋：

因为《舟山晚报》的报道，我被更多的人看到和认可。来买咖啡的人会说，“你就是报纸上登过的那个奔驰咖啡车小伙子吧。”他们的肯定给予我更多的鼓励，也给了我很多帮助。很幸运能与《舟山晚报》结缘，晚报上也记录了很多年轻人的创业故事，见证了我们的成长。

90后的舟山小伙朱建栋曾是移动咖啡车的经营者。他开着一辆奔驰咖啡车，每天清晨从长峙岛出发，“经停”新城建设大厦，再驶往定海方向。打开后备箱，就是小小的车载咖啡移动店铺。

移动咖啡车是他创业的第一步，在他的心里，还藏着一个梦想——开一家咖啡实体店。

他向晚报吐露了心声。今年5月28日，《舟山晚报》“倾诉吧”刊发了《开着奔驰车做咖啡的舟山青年 梦想有一天能开一家实体咖啡店》的报道。

创业青年的故事经晚报报道后，也在互联网媒体上广泛传播，被更多人关注。

半年过去了，当记者再次联系到朱建栋，他的咖啡实体店已“梦想成真”。由他精心打造的社区咖啡店“平整土地”人气旺，已成了岛城的网红店，客椅一直排到了店门口的马路牙子。

客人向他推荐了晚报，他坦陈了自己的创业故事

做移动咖啡车之前，朱建栋在父亲开的工厂里就职，他从一窍不通学起，在厂里奋斗了七八年。尽管他与父亲年复一年地磨合着，然而年轻人的理念和父辈的传统观念总是矛盾交集，他选择了离开，决定自己创业。

朱建栋考察了众多项目后，对咖啡车产生了兴趣。

对他来说，这虽然是个未知的选项，但行动总是缓解焦虑的最佳良方。随着咖啡车上路开始慢慢拓客，他的心里也踏实起来。没有想象中那么好，但他也一步一个脚印地坚持。

咖啡车近半年时间的运营，攒下了一拨熟悉的客人，朱建栋也在与客人的交流中，结交到了各式各样的朋友。

一次闲聊，他的客人向他引荐了《舟山晚报》，觉得他可以把他的创业经历讲述于晚报，“晚报上经常刊登年轻人的创业故事，你的故事也蛮好的，还可以讲讲自己的心里话。”

朱建栋坦陈自己以前不太看报，接受记者采访后也没当回事。但令他没想到的是，他的创业故事见报后，在后后备箱卖咖啡的他，被不少客人认出来，“你就是晚报上登过的那个奔驰咖啡车小伙子吧。”还有不少读者拨打晚报热线，想联系到他。

他的故事被关注，热心读者纷纷去电

一位家住沈家门的阿姨多次打电话给朱建栋，说家里的店面可以提供给他开咖啡馆。一位在白泉经营苗圃的姐姐也与朱建栋取得了联系，和他一起探讨合作花园咖啡的可能……晚报的热心读者纷纷去电，或提供合作的机会，或有合适的店面推荐给他。

通过竞舟APP、“每日舟山”公众号等新媒体矩阵的传播，朱建栋的创业故事在互联网上博得了更多流量，被更多的朋友转发到社交平台，引起了一拨热潮。

回想这些，朱建栋由衷感慨，“没想到我的故事被那么多人关注



着，他们对我的鼓励和肯定，让我对未来充满信心！”

今年夏天，他在定海常驻的奋斗移动点位碰到了现在社区咖啡店的房主。房主常年在杭州带孙女，不怎么回舟山。

一直怀揣着开咖啡实体店的朱建栋有考虑过位置，相较于商业圈里的竞争，他更青睐社区里的小店。

这个位置边上都是居民小区，房子的侧方有棵树，枝头繁茂郁郁葱葱，成为房前的小景，环境也都合适。朱建栋与房主一拍即合，租下了它，继续向梦想进发。

他的“平整土地”咖啡店，火了

他把咖啡店取名“平整土地”，客人好奇店名，他微笑“解密”。

取自余世存的《时间之书》，“年轻人，你的职责是平整土地，而非焦虑时光。你做三四月的事，在八九月自有答案。”朱建栋说，当初他也彷徨过咖啡车，但是做起来心就踏实了。而今也是一样，与其焦虑，不如把重心放在当下，用实际行动去改变周遭。

他还想着，咖啡店的生意主要还是在下午，到时他继续开着咖啡车，先到东港溜一圈拓客，中午时分到定海开店。

没想到“平整土地”还没开业时，来喝咖啡的客人就陆续来了，喝着好喝着喜欢，自发发上了小红书。正式开业的时候朱建栋发了朋友圈，客人更多了。

好些客人奇怪，这里也没有一个门头，竟然是一家咖啡店，进去喝喝吧，价格挺实惠味道也不错。

有一位金华的摩友骑到舟山，看了小红书特地找过来，当时店里还没有几把椅子，他也不嫌弃，在这28平方米略叙利亚风的房间里点一杯咖啡坐了一下午。

现在咖啡店里有许多把户外椅子，朱建栋笑，都是朋友支援的，店里的客人越坐越多，朋友一看没椅子坐，主动从车后备箱里贡献出来。

夏天之后天气凉快起来，店里的客人也从店里坐到了马路牙子上，社区咖啡的松弛感直接拉满。

借晚报向关注他的人表示感谢，他还有更大的梦想

“现在比以前起得更早了。”朱建栋告诉记者，他早上六点多就要起床了，七点多到店里，会有一班“早场”的客人，或就着大饼油条喝咖啡，或拿着椅子径直坐到门口大树下。

客人最多的时候还是在中午以后。11点半，吃完午饭的人们陆续涌入“平整土地”，他们坐在店里，也坐在店门外，一杯咖啡几句闲聊，是现代解压的方式之一。

朱建栋说，原本自己开咖啡车，受众相对小众。开了店以后，客人们对自己的了解也更加立体，固定场所的面对面交流，给人一种安心的感觉，他也在店里认识了更多的朋友。咖啡店里的客人从开店之初的年轻人，到现在，还有一些更大年龄的客群。

今年11月初，朱建栋迎来了生命中的“小棉袄”，他成为了一位父亲。高兴之余普“店”同庆，全场半价，这一天的咖啡机疯狂运作，卖出了近500杯咖啡，再一次刷新了店里的纪录。

“都是大家对我的认可，非常感谢。”上一次，朱建栋向晚报讲述了自己的创业故事，备受关注的同时，也为他创业注入了更多的力量。

他也会在店里放上几份《舟山晚报》，供客人休闲翻阅，了解更多资讯。

这一次，他借晚报向关注他的人表示感谢，作为一位实体创业者，同时又是新晋的年轻爸爸，他感觉自己肩头的责任感满满。咖啡店稳定之后，他还想做咖啡衍生的其他业态，走在当下，他不会焦虑时光，永远都在“平整土地”。

照片由受访者提供