

00后女孩在公园里： 手绘3D咖啡，与艺术撞个满怀

□记者 陶思源 林增光

在新城翁浦公园一角，一家名为“In Park”的咖啡店静静伫立，正如其名“在公园里”般直白而诗意。这家店的主人是一位“00后”女孩于岳旗，她将兴趣与热爱淬炼成青春创意，凭借在奶盖上手绘二次元角色的独特技能，让顾客在品味咖啡的同时，也能品出舟山的另一种艺术味道。

巧手绘丹青： 3D手绘咖啡的魔法

清晨的阳光刚刚洒满公园，于岳旗已经从菜场采购归来，开始了她一天的忙碌。换上整洁的工作服、启动咖啡机、装填豆仓、冲泡茶汤、处理新鲜食材……这一系列动作早已化为她的肌肉记忆，行云流水般自然。

“早上第一件事情，是来调咖啡的研磨。”于岳旗一边仔细调整着机器参数，一边解释道，“这个还蛮重要的，因为根据天气的温度跟湿度，豆子今天可能跟昨天的状态不一样。”

对咖啡品质的执着追求，源于她对这份事业的热爱。在她看来，每一杯咖啡都不只是简单的饮品，而是需要用心对待的艺术品。

这天，一位顾客专门点了店里的招牌3D手绘咖啡。于岳旗立即投入创作，她先将奶泡打得绵密又稳定，让它均匀铺底作为“画布”，再以加热过的巧克力酱为“颜料”，细致地勾勒出哪吒的圆润脸蛋和标志性双髻。只见她手腕轻转，笔触流畅，不一会儿，一个神气活现的哪吒形象便跃然杯中。

专程前来品尝的顾客惊喜地表示：“我也是在小红书上偶然刷到的。小姐姐画的这个哪吒特别好看，画好以后发现，真的超级像，已经舍不得喝了。”

然而，这娴熟的技艺并非一蹴而就。于岳旗回忆道：“一开始做这个3D咖啡的时候，



也不是很成功，试了挺多东西的，发现巧克力加热以后会更能支撑，不会那么快塌掉。我一直在埋头苦练，反复地去练习，给它画得更精细，最好是一笔成型的那种状态。”

精益求精： 从“厨房小白”到烘焙行家

除了独创的手绘咖啡，于岳旗对搭配咖啡的甜点也同样用心。店内那些“美貌”与美味并存的蛋糕，见证着她从“厨房小白”到烘焙行家的进阶之路。

“一些小甜品，都会根据应季的来。”于岳旗介绍道，“一开始对烘焙这一块，完全不懂，就是一遍遍试过来的。现在店里的甜品都是自己做的。”

In Park店员孙润洁对于岳旗的严格要求深有体会：“她尽量出新品更迭，对出品很有要求，每一个细节都抠得死死的。”

于岳旗的巧思不止于餐品，更延伸至店铺环境的营造。从去年初冬到今年早秋，开店近一年来，她以时序为主题，持续更新店内外布

置陈设，为顾客打造沉浸式视觉体验。“客人来的话会感受到节日和季节的更替，心情也会不一样。比如秋天，就是美拉德色系。”

持续的视觉焕新让这里成为公园的一处热门打卡点。周末日均客流量有60余人次，不少顾客专程前来，既为品尝独特的手绘咖啡，也为感受这份随季节更迭的美学体验。

这处不足80平方米的空间，是于岳旗创业梦想的起点。她将一杯普通的咖啡赋予艺术性，给前来打卡的市民游客带来一次次可爱的“暴击”。

“这样子开店还是蛮快乐的。”于岳旗表示，作为00后，开店虽然很累，要自己打理很多东西，但能够一点点去摸索和进步，还是非常开心的。

选准的这条创业路，于岳旗准备继续走下去。她用青春和热情，在咖啡与艺术之间架起了一座桥梁，让每一位走进“In Park”的顾客，都能在品味香醇咖啡的同时，与艺术撞个满怀。



扫一扫 看视频

这对重庆夫妻转战舟山，助力渔农直播销售

□记者 吴娜娜 林增光

最近，每天下午1点半，普陀区东港街道塘头村的海边总会准时响起一阵带着重庆口音的吆喝声。来自山城的李雪娇面对直播镜头，热情地向全国网友推介舟山的风带鱼，而她身后，是碧海蓝天和正在晾晒的传统渔家美味。这场别开生面的直播，正悄然改变着这个滨海小渔村的产销方式。

山海相逢：一场意外的邂逅

“大家下午好，现在是1点半，我们刚刚开播，在浙江舟山。”李雪娇的直播准时开始。与她一同出现在镜头前的，还有71岁的塘头村村徐寒娟。这个背靠大海、以晾晒风带鱼为背景的直播间，以其原汁原味的渔家风味，瞬间吸引了众多追求这一口鲜的食客。

而在直播幕后，紧盯流量和售后的是李雪娇的爱人乔琦。夫妻俩一前一后，默契配合。令人惊喜的是，开播仅十天，他们的销售额已经达到13000元。

这场山海相逢的故事始于今年夏天。当时，一家人来舟山旅游，被这里的海鲜深深吸引。“塘头的文化特别好，特别是晒鱼，几乎家家户户都会弄点鱼晒晒。”李雪娇回忆道，“不光是风带鱼，还有其他的龙头鱼、鲳鱼、鳗鱼，都是他们自己弄好了，小船货来了就把它晒到海边。”

这份独特的渔村风情，让这对已在三农直播赛道打拼四年的夫妻决定将直播间定在塘头村。

厚积薄发：四年磨一剑的沉淀

在涉足舟山海鲜之前，李雪娇和乔琦已经在农产品直播领域积累了丰富经验。四年来，他们帮助农户销售过脐橙、芦花鸡等农



特产品，直播间总观看量最多时有60多万人次，销售额总计400余万元。

这些成绩的背后，是他们对农产品电商的深刻理解和不断摸索。乔琦负责运营和售后，李雪娇担任主播，两人形成了一套成熟的直播模式。当他们决定转战舟山海鲜时，依然面临着新的挑战。

为了守住这份原汁原味的渔家风味，李雪娇和丈夫找到当地村民学习传统制作手艺。然而，创业之路并非一帆风顺。

“一开始阿姨还有一点抵触，可能以前被别人骗过，做了鱼，人家没有给她费用。”乔琦坦言最初的困难。

但他们没有放弃，而是用实际行动证明自己的诚意。随着直播不断上新，订单持续增加，李雪娇夫妇逐渐赢得了村民的信任。

互利共赢：村民尝到电商甜头

71岁的徐寒娟老人如今已成为直播间的常客。“三四天，赚了1000多元。”老人高兴地说。

同样受益的还有村民翁亚珠：“我家里就是做这个的，爸爸也捕鱼，老公也捕鱼。卖

到外面，人家喜欢吃，说老太婆做的东西很好吃。”

这些朴实的话语，道出了电商直播为村民带来的实实在在的收益。更重要的是，村民们不再为销售发愁，可以在家门口依靠传统手艺获得稳定收入。

虽然直播刚起步，但李雪娇团队的人驻，为本地水产企业注入了新的活力。

舟山市丰泰水产有限公司经理朱嘉伟表示：“这个团队之前在直播赛道上做得不错，希望更多的有识之士走到咱们真正的乡村渔村来助农助渔。”

这番话道出了传统渔村对电商人才的渴望，也彰显了李雪娇夫妇带来的示范效应。

面对未来，李雪娇和乔琦有着清晰的规划。“我想让它销出去，因为刚开始起步都比较难，希望后面越走越稳。”李雪娇道出了当下最朴实的心愿。

而乔琦则展望得更远：“希望来为我们做鱼鲞的阿姨越来越多，希望在自媒体领域，消费者能够更加认可我们，做到本土的特产品能够走出大海，走出舟山。”



扫一扫 看视频