

---

[首页](#)

[推荐](#)

— [亚运会](#)

[关注](#)

---

---

[朋友](#)

[我的](#)

[直播](#)

[放映厅](#)

[知识](#)

[热点](#)

---

---

[游戏](#)

[娱乐](#)

[二次元](#)

[音乐](#)

[美食](#)

[体育](#)

[时尚](#)

---

---

业务合作

2023 © 抖音

[京ICP备16016397号-3](#)

[京公网安备 11000002002046号](#)

---

[广播电视节目制作经营许可证](#)

[京B2-20170846](#)

[网络文化许可证-京网文-\(2022\)0938-030号](#)

互联网宗教信息服务许可证 京(2022)0000057

药品医疗器械网络信息服务备案(京)网药械信息备(2023)第00318号

[网络谣言曝光台](#)

[网上有害信息举报](#)

违法和不良信息举报 400-140-2108

青少年守护专线 400-9922-556

算法推荐专项举报 sfjubao@bytedance.com

网络内容从业人员违法违规行为举报 feedback@douyin.com

[广告投放](#)

[用户服务协议](#)

[隐私政策](#)

[账号找回](#)

[联系我们](#)

[加入我们](#)

[营业执照](#)

[友情链接](#)

[站点地图](#)

[下载抖音](#)

搜索

---

## 投稿

- [发布视频](#)
- [视频管理](#)
- [作品数据](#)
- [直播数据](#)
- [创作者学习中心](#)
- [创作者服务平台](#)

---

登录

登录后即可观看喜欢、收藏的视频

■ 我的作品

■ 我的喜欢

■ 我的收藏

---

---

- 观看历史













---

0

0

0

分享

[音乐](#)



[愿你我皆安好 \(剪辑版\)](#)

----- [贾晓龙](#) -----

---

举报

发布时间：20260402 20:04:36

全部评论

请先登录 后发表评论

暂无评论

---



粉丝 57 获赞 1

## 关注

文 | 华商韬略我们习惯了仰望致富的神话，但那些关于融资与上市的宏大叙事，或许离普通人的生活是遥远的。这一次我们找到六位做“小生意”的人，他们在 2025

这一年：为小猫小狗制作了两万个生日蛋糕；在市中心建造 20 米深潜水池，拥有超 1000 位长期学员；打磨一只 3mm 细的红酒杯，卖出几十万只；带领新手在义乌的庞杂货海中，找到第一个百万爆款；在西双版纳开一家餐厅，150 个排号位 30 秒内一抢而空；在靠婚礼大头贴月入五万之后，重新校准自己的方向。他们用这些，对普通人如何在波动与不确定性中，给自己更多向上的确定性，给出了答案。2018 年，正在经营烘干类宠物食品的我，在韩国首尔旅行时，被一家宠物烘焙店精致的宠物蛋糕、小点心，击中了：首尔能有，上海为什么不能？我察觉到两个趋势正在汇拢：小猫小狗的数量可能已经比十岁以下的小朋友还要多了，而越来越多的宠物主人开始关注“新鲜喂养”这个概念，希望给宠物更健康、更新鲜的食物，而不只是能放 18 个月的膨化粮或罐头。再加上国内烘干类零食也已经非常卷了，看好机会的我们，趁势把业务全面转向了宠物鲜食和烘焙，主营宠物生日蛋糕，也有日常鲜粮、小点心。现在我们店里，一个定制的宠物蛋糕要卖 300 元到 500 元。很多人一听就觉得贵，甚至认为是“智商税”，但这不是暴利生意，我们也不是靠一锤子买卖，我们靠的是复购和口碑。一个通常的定制蛋糕，从拿到照片到制作完成，需要花费 3

个小时甚至更久，人工 + 原料 + 房租等综合费用，我们的利润其实有限。做定制，沟通成本很高。比如，客人对“可爱”的理解和我们可能不一样，这有点像拍写真，需要在尊重手艺和满足客人主观期待之间找平衡。好在大部分客人都很理解，毕竟订蛋糕是为了开心，不是为了为难谁。人工之外，还有原料成本，新鲜牛肉、鸡肉、蔬菜，加上我们自制的宠物专用奶油，材料成本比很多人吃的蛋糕还高。我们这行人才也难找。我们店烘焙师，基本都跟了我六七年，最短的也超过一年了，培养一个人至少要大半年。这种需要长时间“手把手”带教的特点，也劝退了许多追求短期回报的入局者。我们现在平均每天周中有 30 个蛋糕订单，周末有 60 到 70 个，一年下来大概能卖两万个蛋糕，听起来不少，但扣除所有成本，我们净利率大概也就十几个点。经常有人问我：宠物知道自己过生日吗？我的答案是：它们可能不懂“生日”这个概念，但它们能感觉到这一天不一样。有好吃的，主人特别开心，家里可能还来了其他狗狗朋友。它们能感受到这种快乐的氛围。动物对情绪的感知，比我们想象的敏锐得多。所以，宠物蛋糕到底是卖给谁的？是卖给宠物的，也是卖给主人的。主人想表达爱，而宠物能接收到这份爱带来的快乐。我见过 23 岁的比熊，21 岁的萨摩耶，相当于人类寿命一百多岁了，每年还准时来过生日。还见过一个高档小区里，六位业主一起为自家狗狗办生日派对，一口气订了六个蛋糕。也有客户在狗狗去世后，每年还会来订一份蛋糕。我们的客户里，90%

是女性。有年轻的单身女性，还有孩子已经独立、把宠物当孩子养的“姐姐们”。后者消费能力很强，我有位客户最高一年能在我们店消费四五万，她家有三只大狗，每天都吃我们的鲜粮。今年经济环境波动，我们采取的策略比较保守。明年我们打算去武汉、成都这些城市开店。不同城市我们会做调整，比如在武汉，我们可能会设计“热干面”造型的宠物蛋糕，在成都结合熊猫的元素，价格也会根据当

地人力成本做调整。但我不会快速扩张。宠物烘焙是个需要沉淀的行业，急不来。每到一个新地方，每开一家新店，都是从零开始建立信任和认知，重新培养团队，无法简单复制，这都需要时间。我不会说这是个能赚大钱的行业，事实上，它投入大、利润薄、增长慢。但我们用八年时间，慢慢积累信任，慢慢打磨手艺，慢慢陪伴一个个小生命走过它们的一生。一个杯子，能做出什么花样？四年前我花时间把市场看了一圈，发现这个最日常的东西，选择却特别两极——一边是超市里那种流水线生产的、没什么个性的通货；另一边是动辄上千元的欧洲奢侈品。中间那片

设计好、质感在线、价格也合理"的空白地带，几乎没人占领。另一个契机是，我们的一位创始人家族在山西祁县，和玻璃产业有很深的联系。那里藏着中国最好的人工吹制师傅和工厂，这是我们手可及的"先天资源"，而另一位创始人是业界有名的工业设计师。空白与资源相遇，我觉得可以试试。一脚踏进来才知道，玻璃，尤其是人工吹制玻璃，是一个非常古老而封闭的行业。它不像做陶瓷，你去景德镇，产业链是透明和完整的，找合适的窑口相对容易。但玻璃行业门槛高，且相对封闭。能承接复杂设计、保证高质量人工吹制的工厂很少，而且每家都有密不外传的配方。这是一个挑战，也构成壁垒。许多怀揣设计梦想的入局者，就卡在了第一步：找不到、也合作不了能实现想法的工厂。即便找到，从图纸到实物，中间也隔着一条鸿沟。我们不是去工厂"下单"，而是去"共创"，甚至可以说是"博弈"。老师傅们做惯了行活，追求稳定和效率。当我们拿出"火烈鸟"

高脚杯的图纸，要求把杯杆做到行业最细的3毫米时，他们直摇头，因为这太难了。包括如何做出杯子通透、温润的质感，杯壁的厚薄是否均匀、有没有肉眼难辨的小气泡、颜色是否纯净等等，这里头的门道太多了，任何一个细节失控，都可能导致整批货报废。这种对品控的极致要求，劝退了大量无法忍受高损耗率与漫长磨合期的创业者。行业里不乏因一两个批次质量翻车，导致口碑崩坏，资金链断裂而退出的例子。还有一个很大的挑战是，我们希望做出足够美的产品，但审美好不好，是很主观的事，我们没法做大规模的市场调研。我们的解决之道是，相信另一个朴素的道理：中国足够大，只要你坚定地表达出一种清晰的、自洽的审美，总能找到一批认同你的人。这群人的支持，就足以养活一个品牌。玻璃杯的魅力在于，它有一种"场景刚需"。潮流玩具可能一阵风就过了，但人总要喝水喝酒。我们刻意强化这种场景感，让它更体贴消费者需求：红酒杯，我们很少卖单只，默认是两支或四支装，因为它关联着聚会与分享；而威士忌杯，我们常卖单只，它更多对应的是独处。这种基于场景的产品架构，成了我们营造"仪式感"的基石。我们也很注重"情绪体验"

价值，比如精心设计包装的触感、开箱的气味，想让"打开"

这个动作本身，就成为一段愉悦体验的开始。这种"仪式感"和"礼物属性"，在经济波动时期，显现出一种特别的韧性。当人们开始缩减大宗消费时，那些用于维系情感、表达心意的小礼物，其需求依然稳固。礼尚往来间一只设计精心、质感出众的杯子，成了一个稳妥而体面的选择。这或许也是为什么，我们的生意在过去几年里能保持增长，今年的销售额甚至做到了去年的两倍左右。当然，这条路并非坦途，我们也栽过跟头。比如尝试跨境时，玻璃易碎的天性就成了大难题。我们是一个小行业，小生意，但也同样卷得厉害。许多曾经走红的品牌，都很快陷入同质化竞争，利润被迅速摊薄。要活下去，除了对美的坚持，更需要敏锐的嗅觉和果敢的心：敢于快速淘汰，并且保持高速上新。我们可能是这个品类里上新节奏最快的品牌之一，每个月都有新品推出，两条产品线并行。无论一个产品在设计师眼里多么完美，只要市场反馈不及预期、动销放缓，我们会毫不犹豫地将其下架。现金流是生命线。我们必须把有限的资源和精力，聚焦在那些能被市场验证的产品上。这种近乎残酷的"止损"能力，是许多仅凭热情入局者所不具备的。我们背靠传统手艺，却想表达当代审美；我们投身一个古老行业，却必须用最敏捷的方式奔跑。我们不需要成为所有人的选择，只要能稳稳地，成为一部分人生活中那个对的选择，就足够了。我在杭州的市集上，相中了一款天然的椰子壳香薰，它的标价接近三百元，而在义乌，相似的源头货，价格可能只需要十分之一。这个巨大的价差让我看到了机会。然后，我发了一篇小红书笔记，没想到一下子爆了，收获了几万个赞，都在问怎么买这款香薰。现在，我成了这个生意的主人。我们跟义乌商家合作，开发了一款类似香薰，卖三十元左右，毛利大概30%，目前已实现销量近四万个，流水过百万。商机不是等来的，是靠去义乌两百多趟跑出来的，那里可以培养我对市场的嗅觉。去年还稀稀拉拉的水晶摊位，今年已经遍地开花。有些大工厂从前不接几十万以下的小单，如今却把起订门槛降到了"一件起批"

"。市场的水温变化，你只有贴着地皮才能第一时间感知。对义乌的高频浸泡，让我对"

什么东西可能火"有一种近乎本能的感知。因为懂市场的脾性，我也更理解初入这行的"新人"窘迫。很多人满腔热血来到义乌，却卡在第一步："我到底该卖什么？"

更现实的是，非内行人会觉得这里的老板好凶，许多老板嗓门大，见面第一句往往是："

你是干什么的？”但内行人知道，“这不是赶客，恰恰是他们最直接的效率——他想立刻搞清你的来路，好把最适合的货推到你面前。但这堵无形的“沟通墙”，确实把无数好奇又忐忑的新人挡在了门外。于是，我认为这也可以变成一门新的生意：组织“义乌游学团”，教大家如何到义乌选品，做生意。现在，我们一个月大概有三场两天的团，每人收费1699元，管住管一顿午饭。还有一日小团，699元一场。我们夫妻，还有妹妹，全扑在上面，游学团的收入已经基本可以和电商持平。有人建议，带人去熟悉的档口，拿点提成多轻松，但我们坚决不干。有一次档口老板主动要给提成，我直接说：“你要真支持，就把给我客人的进货价再放低点。”我不想让任何“推销感”，玷污大家选品时眼里的光。在市场上，我常催着团员：“走了走了，前面还有更好的！”我要的就是这份理直气壮的干净与信任。带团累，但看到有人真的做起了自己的小生意，那种满足感无可替代。有团员回去摆野摊，一两天赚到上班一个月的钱。也有人稳扎稳打，把副业做成了主业。但我更记得另一位团员，他太自信，不听我们“先拿少量货试试水”的建议，在没有稳定销量的情况下，为了降低单个产品的进货价，盲目囤货，压了几千块钱，最后全砸在手里。所以现在，我反而不断给大家“泼冷水”：清醒点，稳一点。我不是来贩卖暴富梦的，是希望提供一个真实的内行视角，让大家看清真实的义乌——这里有机会，但也有坑。能让每个来义乌的人，无论带着钱包还是梦想，都能看得清楚一点，走得踏实一点。这就够了。如今，抄袭、内卷、市场的起伏，都成了日常。我们的应对方式就是：永远比模仿者跑快一步。我们的内容被抄过，也愤怒过，但现在平静了。与其回头纠缠，不如专注自己，把精力投向下一款新品、下一场活动。最无可替代的是，逛不完的义乌，我依然享受穿梭其中，发现灵感的兴奋。我出生在一个做电子和医疗器械这些传统企业的家族。按常理，我应该沿着长辈的轨迹走下去。但十年前接触潜水后，一切都变了。我爱上了水下那个失重、安静的世界。还有一件事也是改变的原因，跟随曾是竞技选手的哥哥参加潜水国际赛事时，我很少看到中国面孔出现在顶尖赛场上。于是，一个念头扎了根：中国的潜水，会很有发展空间。2019年，我决定创业，自己作为一份子，推动潜水的发展。选址时，我用了逆向思维：不去沿海城市，去内陆。沿海不缺海，人们想潜水可以直接下海，相反内陆城市就是一个缺口。而像重庆这样的网红城市，年轻人多，对“水下世界”这种稀缺体验有天然的好奇。重庆的热也是出了名，所以，我想为这座火辣的城市，提供了一个清凉的选择。更重要的是，我想让潜水变得日常，它不该是需要提前几天筹划、舟车劳顿的远征，而是下班后就能去的一项运动。所以，场馆必须设在市中心。我们预算是2300万，但实际成本达到了3000万，真正动手，才知道这笔钱要填的坑有多深。首先是工程本身。我们的目标是20米深潜池，国内民用深水池超过15米的都屈指可数，20米更是一个先例。从地质勘探、结构检测到水处理系统设计，没有成熟案例可循，我们只能“摸黑过河”。

## WhatsApp网页版扫码上线，开启随时随地自由交流新时代

随着移动互联网的飞速发展，人们对于即时通讯的需求日益增长。作为全球最受欢迎的即时通讯应用之一，WhatsApp一直以其简洁的界面和强大的功能深受用户喜爱。近日，WhatsApp网页版正式上线，用户只需扫码即可登录，随时随地享受自由交流的便捷体验。WhatsApp网页版是WhatsApp官方推出的新功能，旨在为用户提供更加便捷的通讯方式。用户只需在电脑上打开网页版WhatsApp，扫描手机端生成的二维码，即可实现与手机端同步的消息接收和发送。这一功能的推出，无疑为用户带来了极大的便利。首先，WhatsApp网

---

网页版的使用场景非常广泛。无论是工作还是生活，用户都可以通过网页版WhatsApp与朋友、家人、同事保持实时沟通。在办公室，用户可以轻松处理工作事务，提高工作效率；在家中，则可以与亲朋好友畅谈心事，享受温馨时光。其次，WhatsApp网页版的登录方式非常简单。用户只需在电脑上打开网页版WhatsApp，扫描手机端生成的二维码，即可完成登录。这一过程无需繁琐的注册和设置，大大降低了用户的使用门槛。此外，WhatsApp网页版在功能上与手机端保持一致。用户可以在网页版上发送文字、图片、视频、语音等多种消息类型，还能使用表情包、贴纸等丰富表情，让交流更加生动有趣。同时，WhatsApp网页版还支持群聊、语音通话、视频通话等功能，满足用户多样化的通讯需求。值得一提的是，WhatsApp网页版在隐私保护方面也做得相当出色。用户的信息传输过程采用端到端加密技术，确保用户隐私安全。此外，WhatsApp网页版还支持多设备登录，用户可以在多个设备上登录同一账号，实现消息同步。当然，WhatsApp网页版也有一些限制。例如，用户需要保持手机端WhatsApp的运行，否则网页版将无法登录。此外，网页版目前仅支持Windows和macOS操作系统，对于使用其他操作系统的用户来说可能存在不便。尽管如此，WhatsApp网页版的上线无疑为用户带来了更多便利。在未来的发展中，WhatsApp网页版有望进一步完善，为用户提供更加丰富的功能和更加流畅的使用体验。总之，WhatsApp网页版的上线标志着即时通讯应用进入了一个新的时代。用户可以随时随地通过电脑登录WhatsApp，与亲朋好友保持紧密联系。在移动互联网的推动下，相信WhatsApp网页版将会成为更多人生活中不可或缺的一部分。让我们一起期待，WhatsApp网页版在未来带给我们更多惊喜吧！

TA的作品

[更多作品](#)



---

[广告投放](#)

[用户服务协议](#)

[隐私政策](#)

[账号找回](#)

[联系我们](#)

[加入我们](#)

[营业执照](#)

---

---

[友情链接](#)

[站点地图](#)

[下载抖音](#)

[抖音电商《2025公式规律免费资料结果》](#) | [《长期王中王特肖高手专用推荐》](#) |  
[《内部澳门六开彩公式规律内容》](#) | [《免费澳门三肖三码公式规律大全网》](#) |  
[《官方澳门内部资料高手专用入口》](#) | [《精选三肖六码入口》](#) | [《长期特码必中必中公式下载》](#)

[网络谣言曝光台](#) |

[网上有害信息举报](#)

| 违法和不良信息举报：400-140-2108 | 青少年守护专线：400-9922-556 |  
算法推荐专项举报：sfjubao@bytedance.com |  
网络内容从业人员违法违规举报：feedback@douyin.com

[京ICP备16016397号-3](#)

| [广播电视节目制作经营许可证](#)

| [京B2-20170846](#)

| [网络文化许可证-京网文-\(2022\)0938-030号](#) |

| 互联网宗教信息服务许可证 京（2022）000057