

宝妈为孩子吃好饭意外开发出人生新赛道 她做的可爱面点谁能“抵抗”？

敢闯 敢干
三百六十一行



可可爱爱的兔子、熊猫、栩栩如生的仙桃、醒狮……一堆面团在巧手设计和操作下，竟能幻化成各种让人爱不释手的的面点。实现这些人，并不在传统面点大省山东山西，而是出自咱们无锡！



坚持原创与美 代代不会过时

王丽娜还记得开通抖音号不久，她做了一款“过年生肖猪”的造型面点，没想到一夜之间就有近3000万的点击量，而2020年她做的一款“武汉加油”卷心蛋糕，更是达到了6000万。为什么能火？她总结认为，原创是最主要的原因，“全网没有这样的产品展示，也不单纯是国风、卡通风。比如前两天我刚做的头顶披风的熊猫，不仅头可以动，帽子也可以取下来，这需要很多工序才能拼出来，简单模仿是不能尽得要领的。”

今年年初，王丽娜做的造型面点“过年生肖兔”又在抖音上大火爆，有俄罗斯媒体专门联系她拍摄了视频在海外传播。为什么能持续火？“美的东西、可爱的东西谁能‘抵抗’？只要有新的卡通形象，你去把它做得好看还能吃，始终都会有人喜欢。我们的父母辈是这样，我们是这样，我们的孩子及后代也是这样，一代代不会过时。”

做得好教得好 自信全国独步

作品出名后，王丽娜注册了“可爱团子”商标，批量生产自己的创意造型面点，和面、压面用上了机器设备，造型依然秉承“全靠手工”。全国各地源源不断而来的下单，也促使她下决心“一人有技不私藏”。于是，她的事业重心渐渐向开课转移，目前江阴不少做面点生意的人都上过她的课。随着她的视频在海外传播开来，海外消费者不远万里求购，还有人追她的教学视频边学边做。

“我以前是不喜欢接受采访的，实在是每天太忙。”王丽娜说，此前她曾婉拒了部分媒体的专访，这次特意回应江南晚报就在于这是无锡本地媒体投来的目光，“我可以自信地说，卡通造型面点这一行，你说做得好还教得好的，不在山西、不在山东，就在我们大无锡！”（晚报记者 何白）



放弃直播带货 作品远比人红

38岁的王丽娜，是江阴澄江街道一个三代从事餐饮的家庭里最年轻一辈，抖音个人账号“可爱团子”粉丝数接近82万。乍看并不惊人，但早在抖音平台刚火的时候，她就连续有单条视频点击量超5000万。后来她放弃了直播带货，踏踏实实做好产品、开课授人以渔。

当王丽娜把精力更多投入到造型面点开发，迎来的是她在全国同行

业里“一骑绝尘”，成为很多人眼中的老师。“很多粉丝刚关注我时会好奇地问‘学做花馒头不应该去山东吗？为什么去无锡？’但是这个行业圈里都知道，要想卡通面点学得好，一定是去无锡（江阴）。”这些年来，她始终处于“作品远比人红”的状态，她的学生不仅有江阴本地的，更有全国各地乃至海外的，总数已有几千，都是看了她的抖音视频惊叹之余跟她学做。

原是为娃吃饭 选对事业赛道

所有热爱都有一个缘起。7年前，生下孩子成为宝妈的王丽娜，为孩子不好好吃饭犯愁。“作为妈妈，为了孩子能多吃一口饭，我开始把普通的包子馒头加入果蔬汁调色，外观做成各种卡通形象，孩子看到就没有了招架之力——吃得很快。”回想起当初，王丽娜发出“有点蒙对事业赛道”的感慨。

自那以后，全家都很支持王丽娜把这个健康有益的食品创新继续做下去。她为了能做出更多颜色，除了

使用菠菜、南瓜这些常见的可以榨汁的食材，还研究用花卉、仙人掌果、火龙果等入色。她设计开发的造型面点也不再局限于包子馒头，蛋黄酥、饺子、馄饨、烧卖、汤圆……都变成了卡通形象，既美观又增食欲。“我的孩子现在已上小学了，我想孩子会感到骄傲和幸福——吃母亲亲手做的面点长大，不是所有人都有这样的体验。”王丽娜解释，这也是她继续坚持下去的动力。

被指“口味一般”“价格太贵” 曾火遍各地的“竹筒奶茶”现在怎么样了？

往一个贴有地名的竹筒里倒入大半杯茶，再添加奶油、抹茶粉和冻干果干，一杯竹筒奶茶就制作完成了。在春天火遍全国的这种竹筒奶茶，无锡也有诸多门店售卖。

如今，由于门店泛滥、口味单一、售价过高等问题，竹筒奶茶从“流量宝座”跌落。



曾火遍无锡景区 等2个小时才能买到一杯

“总想来一趟无锡吧，打卡人手一杯的竹筒奶茶”，有网友在社交平台上晒出买到的竹筒奶茶，照片的背景是清名桥。这样的分享在网络上数不胜数，背景多是无锡的网红景点。“来外地旅游想拍一些能体现当地特色的风景，最好是一眼就能认出来的，竹筒奶茶+标志景点就是最好的搭配。”90后小朱说。

在南长街，一家奶茶店里的竹筒层层堆叠，竹筒贴有“无锡”标签，该店的店员介绍，门店去年11月才开业，生意最好时一天的营业额有6万多元，“货架上奶茶铺得满满当当，客人来店里基本要等2个小时才能拿到一杯奶茶。”据她的观察，顾客一般都不是为了尝试口味才来购买，奶茶的拍照属性更强一些，“顾客拿到奶茶后都

不着急喝，先去桥边拍完照，再慢慢悠悠品尝。”

事实上，竹筒奶茶源自苏州一家名为“茶色烟雨”的奶茶店，经过网友拍照分享后，迅速走红网络。短短几个月，竹筒奶茶迅速席卷各大城市的旅游景区和夜市。在小红书上，“竹筒奶茶”词条的浏览量已经突破1000万，抖音上话题浏览量更是达到1.2亿多。

吐槽点多集中在“口味一般”“价格太贵”

有奶茶店店员表示，一杯竹筒奶茶成本占比最大的是竹筒。在购物平台上，一个竹筒的零售价在2.2~2.5元，如果是批发，价格则更低。即便如此，依然有商家将顾客扔掉的竹筒回收再利用。记者在小红书上看到，有网友晒出自己购买的竹筒奶茶竹筒底部发霉，“喝完胃疼想吐，后来看了看竹筒都发霉了。”

竹筒奶茶“流量”来势汹汹，可是潮水退去的速度也很快。南长街某家竹筒奶茶店店员说，现在门店一天的销售

量在100多杯，到了周末会多一点，但是相比于高峰期，销售额几乎是“断崖”的。“一方面是这样的奶茶店太多了，顾客可选择性很大；另一方面是竹筒奶茶主打的就是地方情怀，复购率本身就有限。”记者发现，在这家店的不远处，就是奶茶界的“顶流”茶颜悦色，门口有顾客在排队。“茶颜悦色价格相对便宜，而且无锡是为数不多开设线下门店的城市，也算是地方特色了。”来自苏州的祝女士说。

记者走访发现，一杯竹筒奶茶的零

售价多在25~30元。一骑绝尘的零售价并不意味着原材料和口味的跃升，在南长街、惠山古镇的竹筒奶茶门店，与连锁品牌奶茶制作区一排排塞得满满当当的原料相比，竹筒奶茶店的制作区里只有两桶茶，分别对应着桂花乌龙和碧螺春两种口味，店员只需用竹筒把茶接上半杯，再喷点奶油和抹茶粉即可。在小红书上，以“竹筒奶茶”为关键词搜索，负面的评价颇多，吐槽点同样多集中在“口味一般”“价格太贵”等问题上。

（陈婧怡 实习生叶佳宁/文、摄）