



“95后”情侣曾羽滢和李陈印运 “毛孩子”的专属营养师



▲ 制作小饼干和溶豆
◀ 摆摊售卖



酸甜苦辣的生活里,与宠物相互陪伴,逐渐被它治愈,是许多家庭或个人的真实写照。在这一潮流下,宠物经济成为一片新蓝海。

和大部分年轻人一样,曾羽滢和李陈印运这对情侣也把情感寄托在了宠物身上。养了一段时间后,两人干脆跨行做起了宠物烘焙这门“情感生意”。

眼下,这生意越做越红火,他们已触达来自全国各地的数千名客户。

A 从音乐生到宠物食品从业者

坦白说,曾羽滢和李陈印运自己也没想到,他们会干起宠物烘焙。

小时候,两人就很爱音乐,想当一个表达者。高考时,一路过关斩将去了北京现代音乐学院。更巧的是,两人还成了同班同学,情投意合,走到了一起。

学乐理,曾羽滢和李陈印运认认真真,按照常理,往后该从事一份专业对口的工作。不过,北京人才济济,两人并没有留下来。2018年毕业后,几经考虑,李陈印运决定回安徽老家,曾羽滢也跟着去了。

安徽工作机遇不多,但好在如今网络发达,曾羽滢随后找了份直播的工作,在直播间唱唱歌、表演才艺,每月有一定收入。余下的时间,她还去酒吧驻唱。工作累了,就和李陈印运宅在家撸撸“肥汤”——两人养的第一只狗。

因为喜爱小动物,两人想过要不就开家宠物店,或是做宠物培训。

谋定而后动,为了积累相关经验,李陈印运去了宠物店上班。不知道是城市太小,人们养宠物的理念没跟上,还是宠物店老板们忽悠人,上班的那一年里,李陈印运听到最多的话是“这行不好做,不挣钱”。考虑到前期投入、专业程度等因素,两人最终打消了前两个设想。

而后,李陈印运又换了好多份工作,也干过房产销售、卡车销售。其间,曾羽滢则尝试接触宠物烘焙。“小宠物真得很可爱,它们会不求回报的对你好。家里这只小狗很贪吃,我们也想丰富它的饮食。”打定主意后,曾羽滢放下了音乐梦,全身心投入其中。

B 自己尝也让朋友的宠物吃,试了3个月

千挑万选,曾羽滢在网上物色了三位老师,并于2022年4月正式开始系统性学习。

“进入宠物赛道,首先需要我们对宠物有着深刻的了解,在此基础上,还应在宠物营养学等方面下功夫。”她娓娓道来,国外已经将宠物食品细分到不同的年龄段,比如说主粮,可以分为6个月以前,1至3岁,成年期,中老年期甚至是11至13岁的高龄期,根据不同的生长周期来进行不同的调配。3岁以前,宠物需要高蛋白,从而强健骨骼、促进生长。当它们进入中老年期以后,如果继续沿用之前的饮食结构,可能会诱发疾病。

“我们也是‘摸着石头过河’,刚开始的时候,干脆把各档价位的食材都买了个遍。”曾羽滢直言收到过烂肉,踩过不少坑,才得出经验,一分钱一分货。

按照婴儿食品的标准来看待和生产宠物食品,这里边的“门道”就更多了。以小猫、小狗都爱吃的溶豆

为例,看似简单,但制作不易。“溶豆主要由蛋黄液和羊奶粉制成,蛋得挑新鲜的,不然蛋黄容易散开,没法做。翻拌时,手法和力度有讲究,烘干时间也有要求。”曾羽滢介绍。制作鸡肉干等,更是精细活、体力活,剪掉油脂就得花上两三个小时。

“就照着教程一步步来,我以前做饭也是对照菜谱。”曾羽滢扬起笑容。话虽这么说,但最开始成品出来后,她心里没个准的,得自己亲口尝尝,咸了、淡了,过脆、过硬,及时调整。空闲时,她也会给身边养宠物的朋友们送些去,听听他们宠物的试吃反馈。整整试了3个多月,出品越发稳定,这才安心售卖。

女孩子独自一人在外,当父母的总是放心不下。在安徽待了一段时间,曾羽滢被父母喊回了台州。回来后,除了继续做宠物食品,她还找了份小主持人教学工作。出单量越来越大,偶尔,她会让妈妈帮着打下手,而后就把李陈印运也喊来了。

C 看好宠物食品未来发展趋势

过去一年间,他们在家腾出了一个工作间,添置了四五台机器,开发了100多个品类,创立了自主品牌“肥汤宠物烘焙屋”;攒了数千名客户,遍布全国各地。

“每天都过得很充实。”李陈印运如是说。去年夏天,两人外出摆摊,先后去了和合公园、椒江奋达夜市等地,每晚哪怕只挣两三百元也乐呵呵。近期,他们又把摊位挪到了椒江信仰公园。

出摊的活,李陈印运几乎“一肩挑”。每天下午4点半左右,他将产品、桌椅、摊位装饰品等逐一装进车里,开车出门。傍晚6点半,正式营业,直至当晚9点。曾羽滢若有空,就陪着一起。

收摊后,匆匆赶回家,还有一堆订单等着他们。

“溶豆、薯片、鸡胸干、贝贝南瓜等,复购率高、出单量大,宠物和人都能吃。”为了及时交付订单,李陈印运和曾羽滢一刻不敢停歇。两人把平板电脑放在工

作台一角,打开一部电视剧作为背景音乐,撸起袖子就开干。一抬头,天都亮了,这已然成为他们生活常态。

辛苦程度不亚于工厂流水线上的工人,利润也薄,但不论如何,他们决心继续干下去,这行“钱”景可观。“这几年,随着养宠人士观念的转变,宠物对于许多人而言就是家人,因此对宠物零食以及品质也有了更高的要求,手工宠物零食火热起来。”曾羽滢留意到,2022年,包括自己在内,台州仅3户专门从事宠物烘焙的商家。今年,则“遍地开花”了。

他们也明白,要想长久“活下去”“活得好”,做品牌是关键。眼下,两个人已经计划着腾出一部分精力,做好品牌宣传,打响知名度。往后,再寻一处租金划算、空间大的门店,开个工作室,让宠物们有个“聚会”的好去处。若有可能,未来再开一家加工厂,继续扩大产能。

□陈轶男 受访者供图