

新360行

编者按:新时代的海南,正涌现出一批敢于追梦、善于创新的年轻人。他们敏锐地捕捉机遇,将个人热爱与时代需求相结合,在新兴领域开辟出一片新天地。本期海南周刊新360行栏目关注两位新职业青年——崔峻崴与林正运。

一位是电竞行业的深度参与者,从台前解说转型为幕后策划,致力于将顶级赛事与海南本土文化相融合,为无数电竞少年搭建通往梦想的桥梁;另一位则是家政服务的新锐创业者,以“私厨上门”的精准定位,将酒店的精致与家庭的温馨巧妙结合,满足了现代人对品质生活的追求。

他们的故事,展现了当代青年不拘一格的职业选择与开拓精神,也折射出海南自贸港建设背景下,新兴消费业态的蓬勃生机与无限可能。

『私厨上门』服务创业青年林正运:让美味与家『零距离』

■ 海南日报全媒体记者 余佳琪

灶火欢腾,锅铲翻飞,几位身着统一服装的厨师在厨房中有条不紊地忙碌着。空气中弥漫着精心烹制的菜肴香气,而房子的主人则气定神闲地在客厅里招待着前来赴宴的亲朋好友。这并非都市剧中的场景,而是22岁的南昌大学毕业生林正运所创立的“正运家宴”日常工作的真实一幕。近年来,私厨上门烹制家宴,让人们足不出户就能享受到大厨的手艺,成为一种新的风尚。

今年8月,刚刚走出大学校门不久的林正运,在海南开启了他的创业之旅——私厨到家服务。他的团队“正运家宴”由十个人组成,专门为客户的家宴、生日宴、周岁宴、年夜饭等提供上门做菜服务。“我发现在这些特殊的节点,人们都希望图个氛围,在家里吃既方便,又比在酒店多了一份温馨和私密。”林正运这样解释他选择这一细分市场的初衷。海口作为旅游与人口流动活跃的城市,成为了他创业梦想起航的主要市场。

谈起创业灵感,这位年轻的老板坦言,这并非凭空想象。在校期间曾从事教培行业的经历,为他积累了一定的创业经验和商业嗅觉。而作为一个在“吃”上颇为讲究的年轻人,他自己就曾因为想在家吃顿好的而雇用过私厨。“体验感非常棒!”林正运回忆,“后来我发现,类似的服务在北上广等一线城市已经发展得比较成熟,但在海南,这还是一个比较新的领域。我在内地待了多年,敏锐地感觉到这背后潜藏着巨大的市场机会。”

机会看见了,关键在于如何落地。林正运介绍,目前“正运家宴”提供的服务主要有两种形式——一是“全包式”服务,即团队负责从采购食材到烹饪的全流程;二是“半包式”,客户自备食材,团队仅负责上门烹任。这种弹性化的服务,满足了不同客户群体的需求,无论是追求省心省力的忙碌家庭,还是对食材有特殊要求的品味食客,都能找到适合自己的方案。

虽然林正运自己是海南本地人,但他的团队却充满了“融合”的味道。“我们的厨师以湖南、四川籍为主,‘八大菜系’基本都会涉足。”他深知,海南汇聚了来自五湖四海的人群,口味必须多元化,才能抓住更多人的胃。将酒店大厨的精致味道,原汁原味地

“搬”进寻常百姓家的厨房,提供精细化的服务,是“正运家宴”追求的核心价值。

对于一个初创团队而言,如何高效地调度厨师资源是一大挑战。林正运借鉴了共享经济的智慧,搭建了一个类似于“滴滴”模式的“厨师库”。“我们所招的厨师以兼职为主,也有少量常驻厨师。他们像滴滴司机一样,可以根据自己的时间和位置接单。”这种轻资产的运营模式,不仅降低了团队的固定人力成本,也赋予了业务规模更大的弹性空间,使得他们在一个月内创下了最高130单左右的业绩。在海南,这个新兴行业正被他们这样的年轻团队一点点开拓。

然而,将服务从概念变为极致的用户体验,靠的不仅是商业



林正运(右)与同事在一起。
受访者供图

模式,更是对细节的执着。林正运反复强调:“做这一行一定要将服务做到极致。”在实际服务中,他们发现许多家庭的厨房并非为宴席准备,厨具可能不齐全,或者锅具尺寸无法满足大批量烹饪的需求。为此,团队特意配备了一套齐全的专业厨具,以确保无论面对何种厨房条件,都能稳定输出菜品品质。

在上门前,充分的沟通是确保服务顺畅的关键一环。团队会提前与客户详细沟通菜单菜系、确认已有材料与器具清单,避免任何可能出现的意外。

当厨师们带着装备走进客户的家门,他们带来的不仅仅是一顿宴席,更是一种全新的生活解决方案。对于都市中疲于应付厨房、却又渴望家庭聚会氛围的年轻人,对于想在特殊日子为家人制造惊喜却厨艺不精的中年群体,家宴上门的出现,恰到好处地弥合了现代人生活需求与能力之间的缝隙。图

电竞世界的『造桥者』:电竞比赛策划师崔峻崴

■ 海南日报全媒体记者 林博新



崔峻崴(右)在电竞赛事解说中。受访者供图

“我们做赛事策划,是把腾讯、网易这些大型互联网公司的活动与海南本地的特色资源结合起来,落地成一场场实景盛宴。”崔峻崴——海口市电子竞技产业协会执行会长,如此定义他的工作。从电竞解说到幕后策划,他的转型见证了海南电竞行业的成长。

“我是解说起家的。”2018年退伍后,崔峻崴凭着对游戏的理解踏上解说之路,并且曾经在一次全国电竞解说大赛中跻身前八。后来,他选择留在海南,并在这里遇到了职业生涯的伯乐——海口市电子竞技产业协会会长叶飞。在叶飞的指导下,崔峻崴从电竞解说慢慢转到幕后,做策划,做统筹工作。“电竞解说很清楚活动做得好坏,这种洞察力让我完成了转型。”崔峻崴说。

谈及赛事策划,崔峻崴以刚结束的2025动感地带校园电竞联赛为例:“从前期统筹、线上赛,到与高校电竞社沟通,组织参赛队伍,再到搭舞台办线下赛,直至总决赛,这背后是繁杂的对接工作。”

2023年第十届王者荣耀全国大赛南大区总决赛让崔峻崴记忆深刻,“那是腾讯官方的年终总结级赛事,南部大区——广东、广西、湖南、湖北、四川、海南的队伍都来了。我们负责整个落地执行,从官方拿到名单,再到完成前期的所有统筹工作。”这种从省赛到大区赛的跨越,对他和团队而言,是挑战,更是经验的飞速积累。“第一次跟腾讯官方直播团队对接现场导演工作,节奏确实有点跟不上,但没出大问题,吸取了巨大经验。”崔峻崴回忆说。正是这次历练,让他有信心面对后来时间跨度更长、规模更大的活动。

作为统筹,崔峻崴形容自

己是“桥梁”。这个角色需要精准把控全场:“线下导演必须清楚每个流程和动线,与线上官方总导播精准对接。主持人上台时间、队伍动线、采访环节,所有流程要细化到分钟,误差控制在三分钟内。”此外,选手设备调试、网络测试、多平台直播流推送,都是电竞赛事独有的挑战。

评判赛事成功与否,崔峻崴认为:“线上观看人数和活动热度是基本要求。但更深层的意义在于给追梦少年一个平台。”他提起2019年认识的选手小智,“决赛输了,他掉着眼泪说‘明年一定要赢’。后来我们通过赛事给他机会,他最终在职业联赛中占据一席之地。”这种见证让他深感工作的价值。

对于海南电竞生态,崔峻崴有着清醒认知,想要在全国性赛事中脱颖而出,还有一段路要走。他在海南看到企业赛的蓝海:“很多大企业都是我们的客户,企业团建型赛事成本低、参与度高。”同时,他们积极与高校电竞社合作,提供实习机会,让学生积累经验。

将电竞与海南文化融合是他的探索方向。崔峻崴希望充分利用海南“阳光沙滩”的特色,让选手穿着融入“黎锦”元素的队服登场。

团队一年执行近百场赛事,学生群体约占三成。展望未来,崔峻崴期望政策给予更多认可:“我们正努力将电竞纳入省运会正式项目。那些有天赋的年轻人,需要更多平台去历练。”

从游戏指挥到解说,再到为海南电竞搭建资源桥梁的策划者,崔峻崴的轨迹印证着热爱如何转化为职业。“游戏带给我的,是看待事物不同的眼光,是正面的影响。”而他正将这份影响,通过一场场赛事传递给更多怀揣梦想的年轻人。图