

青年创业者旦增白姆的多元创业路



下午的拉萨,阳光炽烈。拉萨市城关区碧桂园云玺小区旁,一栋三层小楼格外醒目。浅色调的外墙搭配大面积的落地窗,一楼飘出咖啡与烘焙混合的香气,二楼隐约传来清脆的餐具碰撞声,三楼的窗帘半掩,透出暖光。这是旦增白姆用七年时间搭建的创业版图——咖啡、美业、电商,被她统统塞进同一空间,拼出一个综合休闲娱乐消费场所。

文/图 记者 卓嘎

从理工生到纹绣师:一个“跨专业者”的韧性

旦增白姆毕业于东北大学。2017年,她学成返乡,那一年她身边的同学大多涌向了考场和招聘会,考公、考编、进企业,追求一条被普遍认为安稳的路,但旦增白姆选择了留在拉萨。彼时,她看到了拉萨本地消费诸多空白与未被满足的消费需求。“作为土生土长的拉萨人,熟悉本地人的生活习惯,让我更加坚定了创业的想法。”旦增白姆说。

然而,创业远比想象中残酷。没有家庭背景支撑,没有行业资源铺路,一个理工科毕业生一头扎进美业和服务业,几乎

是零基础起步。资金紧张、技术空白、客源稀少、不懂运营,每一个词背后都是具体的困境。她记得最初选址时的茫然,记得第一次拿起纹绣工具时的僵硬,也记得连续几天没有一位顾客进店的焦灼。“刚创业的时候真的很难,完全是门外汉,什么都不懂,每一步都是自己慢慢摸索。”旦增白姆感慨道,虽然焦虑过、迷茫过,但从来没想过放弃,选择了这条路就必须坚持下去。

旦增白姆决定潜心深造,在市面上不乏速成培训班,承诺几天教会眉形设计,但旦增白姆放弃了这

种捷径。她利用空闲时间反复练习纹绣手法,从仪器掌握到色料调配,从眉形比例到后期修复,每一个细节都慢慢打磨并虚心向行业前辈请教,不断优化技术和审美,只为让设计出来的眉型真正贴合本地人的妆容风格。

日复一日的坚持和钻研,让旦增白姆的手艺逐渐精湛,她慢慢积累了第一批忠实顾客。口碑一传十、十传百,2018年年底,旦增白姆终于开了一家属于自己的门店,在拉萨美业市场站稳了脚跟。

三次跨界:把一栋楼变成商业闭环

门店运营稳定后,旦增白姆敏锐地察觉到,单纯依赖线下门店太过局限,想要做大做强,必须贴合市场趋势转型升级。“拉萨地处高原,紫外线强烈,气候干燥,本地人的皮肤状态与其他地方存在差异,大部分护肤品保湿、防晒效果根本达不到高原需求,这个空白我想试着填补。”旦增白姆说。

带着服务更适配本地人的初心,旦增白姆再次跨界突破,从零钻研护肤品知识,不懂成分就逐一学习,不懂配比就反复试验,她结合高原气候特点、本地人的肌肤特质,经过无数次调试、改良、实测,成功推出适合本地人的系列护肤产品,产品线涵盖保湿水乳、防晒霜、粉底液等,以及温和的儿童乳液,试图为本地

人解决肌肤难题。

产品有了,销售渠道也要跟上。依托扎实的产品品质和顾客口碑,旦增白姆开启电商直播模式,亲自上阵讲解产品、分享实测体验。“所有产品都是我自己长期使用,反复测试的,好不好用我最有发言权。”镜头前,她真诚地讲述着自己的使用感受。这种风格,加上贴合本地人需求的产品定位,让她的护肤产品收获不少线上订单。从线下美业到本土护肤品研发,再到线上电商零售,她的产业业态完成了第一次升级。

在事业稳步攀升的同时,旦增白姆从未停下探索的脚步。她再次瞄准拉萨新式消费市场空白,拿下某品牌咖啡在拉萨首家加盟店的经营权,正式跨界

咖啡餐饮领域。为了贴合本地人口味、做出差异化特色,她没有照搬品牌标准化菜单,而是在保留饮品的基础上,新增了辣子鸡丁、咖喱饭、藏式炒面、特色菜包子等家常及藏式风味菜品。新潮茶饮搭配地道家常菜,这种组合迅速收获了不少本地市民和游客的青睐。

最终,旦增白姆作了一个大胆的决定:把美业服务、护肤产品、咖啡茶饮、特色美食、电商直播全部整合在一栋三层小楼内。从装修设计、物料选购到摆件陈列,每一个细节都由她亲力亲为、全程把控。“我心里很清楚自己想要的风格和氛围,不想全权交给别人。累是真的,但看到成果的那一刻,所有辛苦都值得。”旦增白姆说。

创业不止生意:就业与公益的双向奔赴

一楼二楼被她打造为咖啡美食休闲区,供客人聊天、用餐;三楼则布局美业服务与护肤产品展示。三层空间业态互补、客源互通,休闲消费的客流可以向上引导,楼上的顾客也能在楼下停留消费,电商直播则突破了物理空间的地理限制,形成一个“休闲消费+颜值服务+线上零售”的商业闭环。

事业步入正轨之后,旦增白姆主动扛起以创业带动就业的社会责任,优先吸纳本地待业、返乡青年。在她看来,本土青年创业不只是做好自身经营,更要尽可能创造岗位,让更多本地青年不必远赴他乡,在家门口学技术、稳增收。目前,门店稳定安置三名本地青年就业,岗位覆盖餐饮服务、美业辅助、电商直播运营。

日常工作中,旦增白姆因材施教,手把手传授服务规范、实操技巧和运营思

路,给年轻人试错成长的空间。“之前一直待业,不知道自己适合干什么,外出打工又不想离家太远。在这里工作氛围很好,还能学到餐饮、直播、美业方面的技能。”员工央央说,在家门口就业,既解决生计,个人能力也得到实实在在的提升。

从一无所有的草根创业者,到手握多元业态的青年经营者,旦增白姆始终坚守诚信经营的底线,靠品质留住顾客,凭真诚积攒口碑。在她心中,创业不止是谋生赚钱,更意味着一份社会责任。实现稳定经营后,她不忘反哺社会,默默投身公益事业,关注偏远地区的困难群体,匿名捐款捐物,为他们送去生活物资。

“我也是普通家庭走出来的,懂得生活的难处,现在有能力了,就想多帮助一些有需要的人。”旦增白姆说道。

一路走来,没有光环加持,全凭敢闯敢拼的韧劲。七年时间,三次跨界转型,从美业小白到护肤品研发者,从电商新人到餐饮行业经营者,旦增白姆发挥创业项目的带动作用,帮助本地青年就地就业成长,为拉萨青年创业提供了一个鲜活样本。

如今这栋三层小楼,既是旦增白姆个人奋斗的缩影,也是新时代高原青年创新创业的生动写照。谈及未来,她规划清晰:持续打磨美业服务、迭代护肤产品、丰富餐饮品类,把品质和体验放在第一位。同时持续拓展就业岗位,积极参与各类社会帮扶。

旦增白姆表示:“创业不单是实现自我价值,更要扛起社会责任。我会继续踏实经营,深耕本土、回馈家乡,也希望能够激励更多高原青年勇敢追梦,依靠双手奋斗出美好生活。”



西藏产权交易中心

拉萨市香格里拉路3号商业房地产整体出租

西藏产权交易中心受委托对“拉萨市香格里拉路3号商业房地产整体出租”项目公开挂牌,现将有关事项公告如下:

一、标的概况:租赁标的建筑面积为357245平方米,框架结构,已装修,坐落于拉萨市柳梧新区香格里拉路3号。东临财富广场,南临财富广场,西临商业西路,北临香格里拉大街。上水、下水、电、讯、光纤网络、消防等配套设施设备齐全,防水、保温、隔热、隔音、通风、采光、日照情况较好。

标的名称	面积(m ²)	租赁期限	装修免租期	报名保证金(万元)	挂牌价(万元/年)
拉萨市香格里拉路3号商业房地产整体出租	357245	5年	3个月(该免租期统一从五年租赁期限内最后半年租赁时段中抵扣,承租人租赁前期不享受租金减免)	235	1170.3162

(其他详见网络公告)

二、报名截止时间:2026年8月28日 下午17:00

三、报名方式

线上:公告期限内登陆第四产权网站(www.xzccqjy.com)或微信小程序“第四产权”搜索“拉萨市香格里拉路3号商业房地产整体出租”项目自行报名。

线下:请到西藏自治区公共资源交易中心1楼产权交易中心柜台报名,报名时应交纳相应标的的报名保证金。

报名联系人:旺经理

联系电话:0891-6909555

标的查看联系人:卯涛涛

联系电话:181 9399 2828

报名地址:拉萨市纳如路西藏自治区公共资源交易中心1楼

西藏产权交易中心有限责任公司

2026年8月6日