

\将照片嵌入巧克力月入3万 PDF转换可能丢失图片或格式，  
建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/279/2021\\_2022\\_\\_\\_E5\\_B0\\_86\\_E7\\_85\\_A7\\_E7\\_89\\_87\\_c123\\_279370.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/279/2021_2022___E5_B0_86_E7_85_A7_E7_89_87_c123_279370.htm) 北京电影学院的漂亮女生傅小攀，没有从事影视广告创意工作，却成了淘宝网专职卖家。她经营的创意巧克力，不仅在盛夏保持不化，还能将"可食用"的奶油照片嵌入其中。与众不同的产品也为她带来每月3万余元的纯收入。奶油照片可以吃 傅小攀告诉早报记者，自己经营的这种巧克力基本从比利时空运到北京，共有80多种口味，能使消费者"挑花眼"。与传统巧克力不同的是，消费者可以根据自己的喜好，把照片嵌进这些巧克力中，"经过处理，照片也是可以食用的。"她解释说，巧克力上的照片是用奶油纸做的，和早期包装在糖果上可食用的"糯米纸"差不多。但奶油纸能将照片上生动的人物形象完整"拷贝"下来，并保持颜色一致。傅小攀略带自豪地说，经过这样的处理，巧克力便升级为艺术品，"作为情人节的礼物，精致而浪漫。"傅小攀坦言，由于不便保存，巧克力的销售旺季是秋冬两季。为了克服这个障碍，她尝试使用不同的包装物，以延长巧克力的保存期限。最终，她发现在包装盒里填充海绵之类的隔温物，再加上保冷剂，效果非常好。"如果天气太热，我就会直接用专用保温箱送货。"傅小攀说，即使这样做成本会增高，但只要巧克力能始终保持最好的状态，回头客数量就会相应增加。创意和信誉最重要 今年2月12日，傅小攀的网店"可可芭蕾巧克力艺术沙龙"正式开张，销售业绩随后节节攀升。目前，网店每月可为她带来3万余元的纯收入。她告诉早报记者，独特的创意和良好的信誉，是成为"超级卖家"的

法宝。说起大学毕业后选择做专职网络卖家的初衷，傅小攀将其归结为对网络买卖的熟悉。她回忆说，自己在大学时便开始网络购物。而后来一个朋友成功经营网络服饰店的经历，更让她觉得"新鲜和刺激"。2006年初，傅小攀在淘宝网上开设了第一家网店。但由于经营物品过多，且没有特色，傅小攀一直处于"惨淡经营"状态。后来，她结识了专门经营外国品牌巧克力的朋友，才启发了她的灵感。傅小攀说，网络经营最重要的是创意和特色，与众不同的产品往往会吸引更多的顾客。此外，周到的服务也会使网店聚拢不少人气。从去年年底到现在，她一直在向外国朋友学习制作、开发新的巧克力，"争取做到世界各地不同口味的巧克力，我的小店都能提供。" 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)