

Let's Talk Oakland Chinatown (ghi hình ngày 23 tháng 7 năm 2020)

Audio Transcript

[nhạc mở đầu]

Akemi: Xin chào mọi người, tôi là Akemi Chan-Imai, Giám đốc Chương trình của Trung tâm Văn hóa Châu Á Oakland (OACC). Sứ mệnh của chúng tôi là góp phần xây dựng những cộng đồng đầy năng lượng thông qua các chương trình văn hóa và nghệ thuật API để thực sự thúc đẩy công bằng xã hội, gia tăng sự hiểu biết và đối thoại giữa các thế hệ và giữa các nền văn hóa. Chúng tôi đang nỗ lực khởi động một dự án mới có tên “Khai mở E.A.R.S. để cùng thay đổi.” “E.A.R.S.” là viết tắt của Hành động (Engage). Kích lệ (Activate). Vươn mình (Rise up) và Trường kỳ (Series). Với chúng tôi, đây là một dự án dài hạn nhằm giải quyết nạn kỳ thị Người da đen ở các cộng đồng API và đối mặt với các vấn đề về chủ nghĩa màu da và phân biệt chủng tộc một cách có ý nghĩa nhất, đồng thời cũng nỗ lực lên tiếng để giải quyết các mối quan hệ cộng đồng giữa Người da đen và Người Châu Á tại khu vực của mình. Tôi rất hào hứng khi có cơ hội có mặt tại đây ngày hôm nay với người chủ trì của chúng ta, Jessica Li. Chúng ta đã có cơ may gặp nhau tại OCA-East Bay, và tôi thực sự vui mừng khi tiếp tục được đồng hành cùng bạn. Và chúng ta cũng có sự góp mặt của Trinh Banh từ Good Good Eat (GGE) và Alicia Wong, chủ sở hữu của Fortune Cookie Factory (FCF) tại đây. Giờ thì tôi xin phép nhường lời cho Jess. Hãy cùng bắt đầu nào!

Jessica: Thật tuyệt vời! Xin chào mọi người, tôi là Jessica Li, Chủ tịch của OCA-East Bay, và tôi rất hân hạnh được có mặt tại đây cùng các bạn để thảo luận về những vấn đề đang xảy ra tại Phố người Hoa Oakland, cũng như tác động tổng thể của chúng lên các cộng đồng, doanh nghiệp sở hữu bởi người Mỹ gốc Á tại Oakland. Chúng ta hãy bắt đầu bằng màn giới thiệu bản thân của từng khách mời nhé!

Alicia: Tên tôi là Alicia. Gia đình tôi là chủ sở hữu và vận hành Oakland FCF tại Phố người Hoa Oakland suốt 62 năm qua. Chúng tôi là một trong những nhà máy sản xuất bánh quy sử dụng máy móc thủ công còn sót lại ở đây. Sản phẩm chủ đạo chúng tôi mang tới cho cộng đồng là món bánh quy may mắn truyền thống.

Trinh: Tôi là Trinh Banh, đồng sáng lập GGE cùng Tommy Wong, đưa con đầu tiên trong dự án Cải tổ Phố người Hoa của anh ấy. Chúng tôi hoạt động trong ngành sản xuất lương thực thực phẩm. Dự án này sẽ là sự phối kết hợp đa ngành, nhưng sản phẩm chủ đạo vẫn luôn là thực phẩm.

Jessica: Đó có phải là phương châm của bạn không?

Trinh: Đúng vậy, “có thực mới vực được đạo” mà. Nó dường như được sinh ra từ toàn bộ nhu cầu trợ giúp Phố người Hoa giữa đại dịch. Và Tommy đã nghĩ ra cái tên “Good Good”,

tôi đoán đó là cách mà người Hoa các bạn chào hỏi nhau phải không? Tôi phát âm tệ lắm nên tôi sẽ không nói ra câu đó đâu [Cười]. Nhưng nếu dịch ra, thì “Good good” có thể được sử dụng như câu “xin chào” hoặc “tạm biệt” hoặc một lời chào xã giao trên phố, nhìn chung nó là một cụm từ mang tính cộng đồng khá cao, và tiếp đó chúng tôi thêm vào từ “eatz” để thể hiện rằng chúng tôi làm trong ngành thực phẩm. Đó là toàn bộ ý tưởng khởi nguồn cho phương châm của chúng tôi.

Jessica: Câu hỏi đầu tiên của tôi dành cho bạn, bạn có thể nói thêm một chút liên quan đến sự kiên định ủng hộ phong trào Black Lives Matter (BLM) hay nỗ lực giải quyết nạn kỳ thị Người da đen, tại sao đây lại là những điều cần phải thực hiện đối với các doanh nghiệp Châu Á tại Oakland?

Trinh: Tôi nghĩ rằng điều quan trọng là mỗi cá nhân, mỗi cộng đồng đều phải thượng tôn sứ mệnh của công lý. Điều đó còn quan trọng hơn khi đặt vào bối cảnh cộng đồng người Hoa và những thương gia ở đây, bởi vì đó là nơi chúng ta đang sinh sống, đang thay đổi hướng tới một thế giới hoàn toàn mới. Chúng ta đang bước vào thời đại chuyển mình với những thay đổi to lớn. Không thể phủ nhận rằng điều đó đã và đang thực sự diễn ra. Tôi nghĩ những gì chúng tôi đang làm là nhằm giúp các doanh nghiệp tự tin chuyển mình sang thế kỷ 21. Ý của chúng tôi là cả về việc ứng dụng công nghệ trong kinh doanh, đồng thời sử dụng các công cụ như mạng xã hội và những thứ tương tự. Nhưng điều đó cũng có nghĩa là chúng ta phải có một cách tiếp cận khác khi làm việc với cộng đồng của mình; thực sự gặp gỡ và giao thoa giữa các nền văn hóa, giữa các vùng lân cận khác nhau và bạn biết đấy, đối tượng phục vụ của chúng ta cũng đã thay đổi. Để phát triển và tồn tại đặc biệt là về sau này, với những gì chúng ta đang có ở vị trí hiện tại, điều cần làm hơn hết là ta phải sẵn lòng tìm hiểu những nhu cầu thật sự quan trọng của người dùng, khách hàng của ta là ai. Tập khách hàng của ta sẽ bắt đầu thay đổi — mà thật ra là nó đã thay đổi rồi. Bạn phải có khả năng sử dụng một ngôn ngữ chung và hiểu rõ khách hàng cũng như thị hiếu mua sắm của thế hệ trẻ ngày nay, họ là nguồn sống cho các doanh nghiệp thông qua các giá trị mà họ mang lại. Đó là cách để hoạt động kinh doanh trong thế kỷ 21. Và đó mới chỉ là một khía cạnh, về mặt kinh doanh. Nhưng bạn biết đấy, một khía cạnh khác nữa cũng thực sự đáng lưu tâm, đó là tính nhân văn. Rất đơn giản và dễ hiểu. Không gì khác ngoài tính nhân văn. Chúng ta phải vươn xa hơn, kết nối mạnh mẽ hơn và chung tay cùng nhau. Rõ ràng là chúng ta sẽ tốt đẹp và mạnh mẽ hơn nhiều. Quan điểm này nghe tuy khá bài vở nhưng chúng ta sẽ ngày càng tốt và mạnh mẽ hơn khi chúng ta trở nên đa dạng và phối hợp cùng nhau cũng như trao đổi với nhau về những góc nhìn, văn hóa và mọi thứ khác nữa.

Jessica: Tôi có chút tò mò, bạn có thể nói rõ hơn về nhân khẩu học của đối tượng người dùng mới mà bạn đang gặp gỡ không?

Trinh: Khi trò chuyện với các tình nguyện viên, tôi khá ngạc nhiên khi biết có nhiều người trong số họ đang sinh sống ở trong hoặc gần Phố người Hoa. Tôi sẽ luôn kiêu, “Ồ!”, bởi vì tôi lớn lên ở Oakland và thường nghe về những giai thoại xa xưa của Phố người Hoa Oakland, và cho rằng ở đó toàn những người cao niên hoặc lớn tuổi, nhưng không, nhận thức của tôi đã bắt đầu thay đổi. Thành thật mà nói, tôi chưa bao giờ nghĩ đến việc thế hệ trẻ ngày nay sẽ chuyển về sống ở Phố người Hoa, bạn cũng vậy phải không? Bạn biết đấy, với bối cảnh xã hội phát triển và mọi thứ đang diễn ra, việc nhóm nhân khẩu học trẻ hơn thực hiện chuyển mình ngay trong và xung quanh Phố người Hoa là một sự tiến triển tự nhiên. Bạn sẽ phải kinh doanh theo một cách khác. Và điều đó không có nghĩa là bạn phải gạt bỏ đi hiện tại, mà theo tôi đó giống một sự pha trộn nhiều hơn. Tất cả đều xoay quanh việc tiếp tục phục vụ cộng đồng sẵn có và học cách phục vụ những cộng đồng trẻ đang xuất hiện.

Jessica: Cảm ơn bạn về những chia sẻ rất hữu ích. Alicia, tôi biết rằng bạn đã lớn lên ở Phố người Hoa; cha mẹ bạn là chủ sở hữu trước đây của FCF và bạn hiện đang tiếp quản vai trò là chủ sở hữu của nó. Tôi rất tò mò liệu bạn có thể chia sẻ một chút về quá trình nảy sinh ý tưởng làm bánh quy may mắn có liên quan cụ thể đến phong trào BLM không?

Alicia: Kể từ khi tôi bắt đầu thực sự tiếp quản nhà máy, bánh quy may mắn đã là một phương thức thể hiện cảm xúc và truyền đạt ý tưởng. Trong nhiều năm, chúng tôi đã làm hàng loạt mẫu bánh quy cho các dịp lễ hội với nhiều chủ đề khác nhau. Chúng tôi có một mẫu bánh quy bảy sắc cầu vồng mà chúng tôi thiết kế cho phong trào Pride, những mẫu bánh quy cho các trò chơi, cho các đội bóng rổ, chúng đều lấy cảm hứng từ rất nhiều ý tưởng. Vì vậy, chúng tôi chắc chắn muốn tạo ra một mẫu riêng cho phong trào BLM. Câu hỏi duy nhất là chúng tôi muốn nó trông như thế nào. Chúng tôi đã cố gắng thử nghiệm rất nhiều để xem mình có thể tạo ra mẫu bánh quy thực sự có khả năng truyền đạt một ý tưởng, đưa ra tuyên bố về nội dung chủ đề. Khi bạn nhìn vào nó, ngay lập tức, bạn biết chiếc bánh quy đó dùng để làm gì. Đội ngũ của nhà máy đã thiết kế một chiếc bánh quy màu đen, dựa theo màu chủ đạo của website BLM. Một trong những màu sắc chính của họ là đen và vàng, vì vậy chúng tôi đã cho ra lò một mẫu bánh quy màu đen. Nhưng quả thật mẫu bánh quy ấy quá đơn giản hoặc là chưa đủ tính thuyết phục. Chúng tôi đã phải tìm ra cách để đặt biểu tượng BLM trực tiếp trên chiếc bánh, bởi vì mọi người có thể sẽ không biết [mục đích của mẫu bánh này] cho đến khi họ mở nó. Chúng tôi thì lại không muốn điều đó. Chủ đích của chúng tôi là khách hàng phải ngẫm nghĩ về ý tưởng đằng sau mẫu bánh mỗi khi nhìn thấy chúng. Chúng tôi đã chạy thử nghiệm thực tế khá nhiều, mua thêm một số công cụ, đầu tư vào một máy cắt điện có thể cho ra lò loại giấy bọc hoa văn phức tạp với độ chính xác cao. Chúng tôi đã mua một bộ thiết bị chuyên nghiệp có thể phun thiết kế hoạ tiết lên thực phẩm và về cơ bản chúng tôi phải tự học cách sử dụng

những công cụ đó, làm nhiều thành quen. Trải qua rất nhiều sai lầm, rất nhiều cuộc thử nghiệm, và cuối cùng chúng tôi đã tìm ra quy trình làm một loại giấy bọc ửng ý và hiệu quả. Nhờ đó, chúng tôi đã tạo ra một mẫu bánh quy với logo BLM thực sự nổi bật. Đó là cách các mẫu bánh quy ra đời và chúng tôi thực sự hài lòng với kết quả đạt được.

Jessica: Phải, chúng rất đặc biệt. Tôi rất vui khi đã được nhìn thấy một số mẫu bánh quy của nhà máy FCF và hiểu thêm về cách chúng được tạo ra. Tôi nghĩ rằng điều đó nói lên rất nhiều điều về bạn và cả doanh nghiệp, về việc bạn đã đầu tư vào tất cả thiết bị này để thực sự có thể tạo ra những mẫu bánh quy phù hợp nhất. Một số phản ứng và phản hồi mà bạn nhận được từ những đối tác đặt hàng sản phẩm này sẽ như thế nào nhỉ?

Alicia: Vâng, chúng tôi đã nhận được nhiều phản hồi thực sự tích cực. Chúng tôi thực sự bị choáng ngợp, vì với tôi bánh quy may mắn cuộc sống, tôi sống cùng chúng mỗi ngày. Tôi không nghĩ rằng chúng có thể tạo ra một tác động lớn như vậy trong cuộc sống của người khác. Ngày đầu tiên khi mẫu bánh được ra mắt, chúng tôi đã nhận được cuộc gọi từ những người nói rằng họ đã hạnh phúc đến bật khóc khi nhìn thấy mẫu bánh quy của [chúng tôi] vì họ cảm thấy tâm tư của mình đã được lắng nghe. Một phụ nữ đáng mến đã gửi tới một lá thư. Cô ấy viết, "Thật tuyệt khi cảm thấy được lắng nghe và yêu thương." Đó giống như một trong những khoảnh khắc xúc động nhất mà tôi có được khi làm việc ở đây. Khi nhận ra rằng bánh quy của mình có thể ảnh hưởng đến ai đó rất nhiều, tôi dường như cảm thấy công sức lao động và làm việc của mình đang được tưởng thưởng xứng đáng. Đó chính là những gì chúng tôi muốn người dùng cảm nhận. Chúng tôi muốn thể hiện sự ủng hộ thông qua chuyên môn của mình và hiện thực hoá bằng cách đưa ý tưởng vào sản phẩm bánh quy. Và thực sự hiệu quả. Kết quả mang lại thật tuyệt vời!

Jessica: Tôi hoàn toàn đồng ý với bạn! Và tôi biết bạn cũng đang sử dụng doanh thu để từ thiện phải không? Bạn hãy chia sẻ tên một vài tổ chức mà bạn đang đóng góp

Alicia: Vâng, chúng tôi đang quyên góp cho NAACP và Dự án Innocence. Tôi đã xem qua hàng loạt danh sách các tổ chức phi lợi nhuận khác nhau đang ủng hộ phong trào BLM. Và chúng tôi có hai tiêu chí, trước hết, bởi vì chúng tôi là một doanh nghiệp nhỏ; chúng tôi sẽ không thể quyên góp hàng triệu đô la. Vì vậy, chúng tôi muốn đảm bảo rằng bất kỳ khoản tiền nào chúng tôi quyên góp vào các tổ chức này đều sẽ được sử dụng với hiệu quả tối đa. Chúng tôi đã tìm kiếm các tổ chức có sự minh bạch về tài chính, nếu họ có thể đưa các báo cáo tài chính công khai trên trang web của họ. Tiếp đó, chúng tôi phải phân tích báo cáo tài chính của họ để xem mức độ phân bổ kinh phí giữa khoản chi dành cho công ty và khoản hỗ trợ được đưa tới tận tay những người là đối tượng giúp đỡ của họ. Chúng tôi muốn đảm bảo rằng ít nhất một phần lớn, cụ thể là hơn 60% số tiền quyên góp gửi về họ, sẽ được mang đi để trực tiếp giúp đỡ mọi người. Đó là tiêu chí thứ hai của chúng tôi. NAACP và Dự án Innocence đáp ứng được các tiêu chí đó, đồng thời họ đều là

những tổ chức rất uy tín với nhiều đóng góp lớn, vì vậy chúng tôi nghĩ rằng họ sẽ là những tổ chức sẽ tận dụng hiệu quả nhất số tiền quyên góp của công ty mình.

Jessica: Tôi lớn lên trong một gia đình nhập cư, nơi cha mẹ tôi sở hữu một doanh nghiệp thương mại trong lĩnh vực vệ sinh bằng hơi nước cho nhà bếp. Tôi hiểu rằng nếu tôi nắm giữ một phần công việc kinh doanh và giả sử tôi nói với mẹ tôi rằng "Mẹ ơi, chúng ta sẽ tạo ra sản phẩm mới, đầu tư tất cả số vốn vào đó, và nhân tiện, chúng ta sẽ không giữ lại lợi nhuận." Bà ấy sẽ kiểu "Cái gì cơ? Tại sao con phải làm điều đó?", phải không? Tôi rất tò mò muốn nghe bạn kể lại cuộc trò chuyện với bố mẹ bạn và cả với nhân viên của bạn khi đưa ra ý tưởng quyên góp lợi nhuận của sản phẩm, nếu bạn thấy không phiền, Alicia?

Alicia: Nhìn chung thì giờ đây bố mẹ tôi cho tôi rất nhiều không gian để làm việc, bởi vì họ đã thấy tôi làm điều đó suốt một thời gian dài. Ban đầu họ cũng không đồng tình đâu, nhưng rồi họ cũng chịu để tôi tự xử lý. Vì vậy, tôi có thể xác định phần việc nào mà các bậc cha mẹ không thích dính líu đến con cái. Bố mẹ tôi ban đầu cũng hơi e ngại vì họ nhìn thấy các vấn đề chính trị, tình cảm liên quan trong kế hoạch ấy và họ sợ những phản ứng trái chiều, họ sợ bị kỳ thị, hoặc bị mọi người hiểu nhầm ý tốt của mình. Họ thực sự e ngại những điều trên và thành thật mà nói, tôi cũng hơi sợ vì việc này mang nặng tính cảm xúc. Nhưng chúng tôi đã rất cẩn trọng; chúng tôi muốn đảm bảo rằng mọi thứ phải đi đúng hướng. Đó là điều tối quan trọng. Giờ đây chúng tôi không thể chỉ đứng nhìn. Sẽ tới lúc bạn phải chấm dứt việc ngồi yên và nhìn mọi thứ với ánh mắt kiểu "Đó là vấn đề của họ, còn đây mới là việc của tôi. Đó là việc của họ, tôi không liên quan" Chúng tôi phải ngừng điều đó lại. Còn gì tuyệt hơn khi ngay bây giờ chúng tôi lại đang cần nó hơn bao giờ hết? Tôi quyết định tiếp tục [và] làm bánh quy. Tôi không nói cho bố mẹ biết chính xác kế hoạch là như nào vì tôi không muốn làm họ quá lo lắng. Sau khi bánh quy được phát hành, chúng tôi liên tục nhận được thư và cuộc gọi từ khách hàng [kể rằng] họ đã hạnh phúc như thế nào và chúng tôi đang làm tốt như thế nào, đó là khi tôi mở lời với bố mẹ mình. Tôi ngồi xuống và nói: "Mẹ à, mẹ có thấy lá thư này không? Người này đã viết cho chúng ta sau khi thử món bánh quy mới đó." Tôi nghĩ đây là lần đầu tiên bà ấy nhận ra rằng, "Ồ, bánh quy của chúng ta thực sự có tác động đến mọi người! Cái quái gì vậy? Trước giờ tôi chẳng hề biết điều đó." Tôi không nghĩ rằng bà ấy biết việc một người có thể tạo ra ảnh hưởng như vậy đến cuộc sống của người khác là điều hoàn toàn khả thi. Bà ấy đã không nói nên lời. Khi cho mẹ xem kết quả công việc, tôi nghĩ nó đã thay đổi suy nghĩ của bà ấy. Nó đã thay đổi suy nghĩ của mọi người về cách họ nhìn nhận vấn đề này. Thay vì là một vấn đề kiểu "Nó thật đáng sợ. Tôi không muốn đến gần nó. Đừng đến gần nó. Nếu bạn tham gia, bạn chỉ thêm bận rộn thôi." Bây giờ nó giống như, wow, tôi có năng lực. Tôi có thể làm điều gì đó tích cực và đó là một điều tốt. Đó là điều tôi có thể chia sẻ và gần như kiểu khoe khoang với đám bạn kiểu "Này, nhà máy của tôi đã làm những điều rất tốt đẹp". Đó là

những gì chúng tôi hy vọng sẽ làm được; về cơ bản thay đổi suy nghĩ của các thế hệ cũ, những người bị mắc kẹt trong lối tư duy truyền thống và e ngại tham gia.

Jessica: Trinh này, từ góc độ của bạn, bạn nghĩ chúng ta cần làm gì để có thể thay đổi nhận thức của những cá nhân chưa hoàn toàn tin tưởng vào văn hóa chống lại nạn kỳ thị Người da đen? Làm thế nào để chúng ta làm điều đó trong cộng đồng của mình để thể thể hiện rằng chúng tôi sẵn lòng sát cánh với những Người bạn da đen?

Trinh: Tôi nghĩ cách đơn giản nhất và cũng là duy nhất để thay đổi suy nghĩ con người chính là thông qua hành động. Đúng như những gì Alicia đã nói. Thay vì nói về nó, chúng ta hãy làm đi. Và khi bạn mang lại được kết quả của nó, thì họ sẽ kiểu: "Ồ! Đó là cách giải quyết vấn đề". Nếu không, thật khó để có những cuộc trò chuyện kiểu này vì hành động sẽ minh chứng tất cả — ý tôi là nếu bạn thậm chí chưa bắt đầu? Thông qua các loại hoạt động này, chính là bạn đang giới thiệu, đang xây đắp cầu nối và đó là khi bạn có thể nhìn ra những người chung chí hướng. Ý tưởng về nó giống như, bạn đến từ một gia đình làm nhà hàng. Bạn có thể nhượng bộ đối thủ khó nhằn nhất của mình và nếu hai bên cùng đồng ý rằng món đó ngon thì đó là điểm chung. Sau đó, bạn có thể bắt đầu cuộc đối thoại; một cuộc trò chuyện tại bàn ăn, về mọi thứ trên bàn. Có thể về một món đồ uống, một số món ăn, hay cả một bữa ăn. Bạn phải tìm ra chủ đề chung mà mọi người quan tâm và gắn kết họ lại với nhau, và thông qua các hoạt động đó, bạn có thể bắt đầu cuộc trò chuyện và học hỏi. Điều có lẽ đúng đối với hầu hết các bậc cha mẹ là nếu họ có mối quan hệ tích cực với người thuộc nền văn hóa khác, hay nếu họ tiếp xúc với những trải nghiệm tích cực, thì điều đó càng củng cố tính nhân văn của chúng ta. Khi bạn có thể làm được nhiều điều hơn, đó là phần bắt đầu của cuộc trò chuyện. Ví dụ: có một sự kiện đón khách, nhìn những người không phân biệt màu da trong khu phố giúp đỡ hoặc làm những việc khác để gắn kết mọi người, để thực sự tương tác, đó là lúc bạn bắt đầu hiểu rằng họ quan tâm đến nhau. Hành động chính là mấu chốt của vấn đề. Nó sẽ không xảy ra trong một sớm một chiều. Giống như Alicia nói, chúng ta đang ở vào thời đại mà thế hệ trẻ nói rằng "Chúng ta sẽ không thể tiếp tục im lặng nữa. Chúng ta phải lên tiếng. Chúng ta không thể chỉ đứng nhìn." Tôi nghĩ mọi người đều cảm nhận được điều này.

Jessica: Vậy GGE có đang lên kế hoạch tổ chức sự kiện hay gì đó trong vài tháng tới mà chúng tôi có thể hỗ trợ không?

Trinh: Chúng tôi chỉ đang nỗ lực để tiếp tục hỗ trợ các doanh nghiệp ở đây, đặc biệt là các nhà hàng, cơ sở kinh doanh thực phẩm. Hiện tại, chúng tôi đang đàm phán về việc đóng cửa một số tuyến phố để có thể xây dựng một không gian đề cao tính cộng đồng hơn vì rõ ràng cuộc sống đang thay đổi và chúng tôi cần thêm không gian để làm những việc mà chúng tôi đã từng làm. [Tất cả] chỉ đang chuyển mình sang trạng thái đó. Hiện giờ, chúng tôi đang có một dự án thực sự hay ho có liên quan đến các nghệ sĩ và cộng đồng. Hãy theo

dối cập nhật trên GGE. [cười] Thông qua dự án hợp tác này, chúng tôi sẽ đưa các nghệ sĩ đến gần hơn với cộng đồng để cùng làm một điều thú vị nho nhỏ.

Jessica: Alicia, tôi muốn hỏi bạn, làm cách nào để mọi người, những thính giả của chúng ta, có thể ủng hộ FCF vào lúc này? Chúng tôi có thể làm gì, đặc biệt là khi bạn đang cho đi số tiền thu được từ sản phẩm bánh quy BLM, nhưng chúng tôi biết rằng doanh nghiệp của bạn cũng đã bị ảnh hưởng bởi COVID. Với tư cách là khách hàng, chúng tôi có thể làm gì để hỗ trợ nhà máy của bạn?

Alicia: Chúng tôi vẫn đang chật vật để duy trì hoạt động của nhà máy, đồng thời cố gắng đảm bảo công việc cho tất cả nhân viên của mình. Hầu hết họ là trụ cột duy nhất trong gia đình vì vợ/chồng của họ đều đã mất việc khi hầu hết các nhà hàng đã phải đóng cửa hoặc cắt giảm nhân sự. Vì vậy, hiện tại họ là trụ cột duy nhất trong gia đình và điều thực sự quan trọng chúng tôi cần thực hiện là tiếp tục tạo công ăn việc làm cho họ ít nhất 4-5 ngày mỗi tuần thay vì cắt giảm hoạt động chỉ còn 1-2 ngày. Chúng tôi vẫn đang sản xuất bánh quy, chúng tôi vẫn đang thiết kế các mẫu bánh quy mới cho mùa thu, vì vậy nếu mọi người muốn đặt hàng, chúng tôi không yêu cầu đơn hàng tối thiểu. Bạn muốn đặt một hoặc hai chiếc bánh quy, bạn muốn gửi chúng cho bạn bè ở bang khác và cho họ thấy rằng "Này bạn ơi, tôi nhớ bạn và tôi yêu bạn. Chúng ta vẫn chưa thể gặp nhau, nhưng đây là một chiếc bánh may mắn tôi tặng bạn nhé!" Chúng tôi vẫn muốn làm những điều như vậy. Nếu mọi người chỉ muốn đặt một đơn hàng nhỏ, đừng ngại vì điều đó thực sự sẽ giúp ích cho nhà máy. Chúng tôi yêu thích công việc làm bánh quy và chúng tôi muốn tiếp tục lan tỏa niềm vui và hạnh phúc của mình đến mọi người. Vâng, mọi người hãy đặt hàng đi nhé!

Jessica: Tôi muốn hỏi liệu bạn có thể chia sẻ một vài mẫu sáng tạo độc đáo nhất của bạn không. Bởi vì tôi đã từng đến các nhà máy sản xuất bánh quy may mắn khác trên khắp đất nước và tôi cảm thấy như nhà máy của bạn đặc biệt sáng tạo trong những sản phẩm làm ra. Nó không giống như những chiếc bánh may mắn mà tôi thường thấy nhận được ở các nhà hàng.

Alicia: Có rất nhiều ấy chứ! Tôi có cả một bức tường lưu giữ những bánh quy do tôi thiết kế. Ban đầu, chúng tôi chỉ sáng tạo một chút trên những chiếc bánh quy cũ đơn giản [với] thêm một ít sô cô la, chúng tôi nhúng chúng vào và có thể rắc một vài hạt, và chúng dần phát triển theo thời gian. Chúng tôi luôn tìm kiếm điều điên rồ tiếp theo mà chúng tôi có thể tạo ra. Chúng tôi có một chiếc bánh quy may mắn bằng bạc sáng bóng mạ crôm mà chúng tôi đã thiết kế cho lễ kỷ niệm chuyến đổ bộ lên mặt trăng của tàu Apollo. Chúng tôi có một bộ bánh quy đặc biệt có cánh hoa hồng Bungari, giống như những cánh hoa hồng thực sự được phủ ngoài bằng sô cô la. Gần đây nhất, tôi đang làm một chiếc bánh quy sô cô la màu xanh Tiffany làm bằng bột tảo xoắn nguyên chất. [cười] Sô cô la có màu xanh Tiffany tuyệt đẹp. Chúng tôi cũng đã sản xuất một loại sô cô la được phủ bằng vàng lá 24

cara. Đó là các tô thể hiện mắt thẩm mỹ của mình. Giờ thì chúng tôi đang nỗ lực thực hiện catalog tiếp theo cho mùa thu với màu vàng hồng và rất nhiều vàng lá và chúng tôi thực sự rất hào hứng với công việc này.

Jessica: Bạn miêu tả làm tôi thấy đói bụng quá đi mất!

Alicia: [cười]

Trinh: Tôi có thể chen lời và nói rằng đây là loại bánh quy ngon nhất từ trước đến nay không? Từ khi chúng tôi bắt đầu sử dụng loại bánh này, tôi đã nói với tất cả bạn bè của mình, họ đều có chung lời khen: “Ôi trời, đây là [chiếc bánh quy] tuyệt nhất.” Đó thực sự là nghệ thuật, Alicia. Nó thật đẹp, thu hút mọi ánh nhìn. Tôi rất hạnh phúc vì tôi cũng là một người trực quan, một người sáng tạo, làm việc với những sản phẩm đẹp như vậy quả thật là không gì sánh bằng. Bạn bè của tôi, ví dụ như vào Ngày của Mẹ, họ đều mua bánh quy về làm quà và họ thật sự thích chúng. Và chúng cũng rất ngon nữa.

Alicia: Chúng thực sự giống như một sản phẩm của tình yêu và sức lao động bởi vì chúng đều được [làm thủ công] từng cái một và tôi không biết liệu có thể mở rộng quy mô hay không vì chúng tôi không thể sản xuất hàng loạt như một cái máy. Chúng tôi chỉ có thể — tôi chỉ có thể làm vài trăm chiếc một ngày là kiệt sức rồi. Vì vậy, những chiếc bánh này thực sự là kết tinh của lao động và tình yêu; và tôi rất vui khi biết rằng gia đình và bạn bè của bạn cũng yêu thích chúng.

Trinh: Ồ, họ rất thích là đằng khác. Tôi nói với mọi người về loại bánh này và vâng, bạn chắc chắn sẽ có khách hàng mới. Có rất nhiều tiềm năng cho những gì bạn có thể làm với nó, vì vậy tôi rất vui khi các bạn đã làm được rất nhiều điều, thậm chí đầu tư cả [máy cắt] laser và thực sự tìm ra những cách mới để giải quyết vấn đề. Đó chính là những gì bạn cần làm; bạn phải đổi mới, bạn phải thử những điều mới với tư cách là một doanh nghiệp. Bạn phải tiếp tục phát triển, tìm ra những con đường khác và điều đó thật thú vị; và tôi tin là khách hàng của bạn đánh giá rất cao điều đó. Tôi muốn nhấn mạnh lại, đó là một trong những điều cần lưu ý. Bạn không thể cứ thoải mái với những gì đang có. Bạn phải luôn phát triển, cải thiện và tìm ra hướng đi mới, và khi bạn làm điều đó, người sử dụng sẽ cảm nhận được điều đó và họ sẽ hào hứng hơn với các sản phẩm của bạn. Nó giống kiểu "Họ sẽ ra mắt mẫu bánh gì tiếp theo? Điều gì sắp xảy ra?" [cười] Đó là mối quan hệ bền vững mà bạn phải xây dựng với khách hàng của mình cũng như những khách hàng mới sắp tới. Đó là sự tiếp nối — lý do tại sao mạng xã hội lại rất quan trọng; ở đó bạn có thể kể câu chuyện của mình, đánh giá chúng và thực sự xây dựng cộng đồng online của bạn. Mô hình mà chúng tôi cố gắng thực hiện tại GGE luôn là mô hình đôi bên cùng có lợi. Bạn đang bày tỏ sự ủng hộ của mình và bạn đang tạo ra những sản phẩm tuyệt đẹp mà người khác có thể mua để hỗ trợ bạn và một [bên] khác nữa. Đó chính là một mô hình tái

tạo lại những gì chúng ta đang hướng tới, là cách chúng ta làm những điều mà ở đó mọi người đều có lợi? Nó giống như chương trình Fund-A-Lunch mà chúng tôi đã làm. Chúng tôi đã kết hợp cùng các bạn vì điều đó rất có ý nghĩa. Bạn cung cấp bữa trưa và món tráng miệng, và bánh quy là món ăn kèm hoàn hảo cho bữa trưa. Bằng cách đó, mọi người đều hưởng lợi. Người tặng vui, nhà hàng, xí nghiệp vui, người nhận cũng vui. Đó là một phần của việc tái tư duy những gì một số thương gia hoặc doanh nghiệp ở Phố người Hoa có thể nghĩ đến. Khi bạn làm những việc với hành động có thiện chí, chúng sẽ thực sự mang lại hiệu quả tốt đẹp, vì tôi chắc chắn rằng, Alicia, bạn có thể đã trải qua rồi đúng không?.

Jessica: Được rồi, Alicia, website của bạn là gì để thính giả của chúng tôi biết cụ thể địa chỉ đặt hàng những chiếc bánh quy ngon lành và đẹp mắt này?

Alicia: Ba từ thôi: Oakland. Fortune. Factory. chấm Com. [cười]

Jessica: Cảm ơn bạn. Tôi nghĩ rằng mình chắc chắn sẽ đặt một số bánh quy tối nay và gửi chúng đến thính giả của chúng tôi trên khắp đất nước và tôi hy vọng thính giả của chúng tôi cũng sẽ làm như vậy. Cảm ơn bạn đã trò chuyện với chúng tôi. Tôi xin nhường lời lại cho Akemi để kết thúc chương trình.

Akemi: Cảm ơn mọi người rất nhiều vì đã tham gia chương trình. Tôi đã học được rất nhiều và vô cùng hạnh phúc khi nghe những câu chuyện mà tất cả các bạn vừa chia sẻ. Cảm ơn bạn đã tới đây và thực sự giúp chúng tôi đặt nền móng về sáng kiến cho chương trình mới của chúng tôi tại OACC. Nếu bạn có thêm thông tin cập nhật, thì chúng tôi đang cố gắng đẩy lên nhiều hơn các thông báo cộng đồng và tin tức thông qua bản tin OACC, vì vậy đừng ngần ngại gửi cho chúng tôi nội dung mà các bạn muốn chúng tôi đưa lên. Cảm ơn vì tất cả những gì các bạn đã cống hiến cho cộng đồng!.

[nhạc kết thúc]