

速读区

大学刚毕业,同学们都忙着找工作时,他已进入一家房产公司工作 当同学们的工作开始进入稳定期时,他却不顾家人反对,辞了职,开起烧烤店。开店很辛苦,既当老板,也当员工,他乐在其中,创下了一天营业额高达4万多元的好成绩。当运营一年,多少有利润的时候,他却打算将收益用来投资,稳固客户群,把品牌做好。



帮你赚钱

1天营业额4万元

85后大学生‘站在他人肩膀上’卖烧烤

■记者 陈成成 实习生 李舒

初次创业,手头积蓄不多,面对200万元的“巨额”启动资金,怎么办?开了一年的店,多少有了些收入,是利润分红还是拿来继续投资?

这一两年内,类似这样的问题经常会出现杨奔奔的面前。

位于瑞祥大道的牛太郎烧烤城,是瑞城众多“吃货”喜爱的地方,这家烧烤店的老板杨奔奔,市区人,2009年毕业于华中科技大学文华学院金融专业,今年28岁。



杨奔奔(右)

初次开店,为什么能“人气爆棚”?

近日的一个下午,记者来到“牛太郎”时,店内坐满了大快朵颐的消费者。

杨奔奔正在与当班服务员核对中午的营业额。杨奔奔说,自己从上大学开始,就想着能开一家烧烤店。“我的家族里很多人都是从商的,可能是遗传基因所致吧,所以一直以来,我很想创业。”

2011年,尚在福建宁德某房地产公司就职的杨奔奔在当地一烧烤城吃了一顿饭后,立即对其产生兴趣,他四处打听,找到了位于福州总部的牛太郎烧烤公司总部。他了解到,如果要加盟该品牌,光是加盟费就需要100多万元。杨奔奔迟疑了:对一个刚参加工作不久的学生,这可是天文数字。虽然无法马上实现自己的梦想,但他利用一切机会,考察各地烧烤店。

2013年,杨奔奔觉得时机成熟了,他不顾家人反对,辞职回到家乡,准备自己创业。“我和

六七个要好的同学一说法,他们都挺感兴趣,工作了几年,大家手头也有一点积蓄,几个人一拍即合。”杨奔奔说,七八个同学凑了100多万元,又向银行贷了几十万元,终于凑齐200多万元启动资金。

其间,找店面、装修,让他们筋疲力尽。“6月份开始找店面,可是瑞安租金奇高,我们前前后后找了不下10家,终于在半个月后找到位于瑞祥大道靠104国道的一间店面,这里地理位置一般,不过之前也是开餐饮店的,我们看中的就这个卖点。”杨奔奔说。

租下店面后,马上开始装修。这时,股东们提出,要提前开始宣传,而且烧烤这种餐饮模式是学生族最喜欢的,所以一定要赶在8月1日暑假期间开业。定了这个目标后,几个股东每天轮流到装修现场帮忙、监工。终于,赶在7月31日完成装修。但是装修结束后,还需要整理,当

晚,股东们亲自上马,连同请来的十几名员工、钟点工,一直整理到凌晨时分。“我们几十人全部累趴下,不过还好,总算赶上预定的开业时间!”时隔一年,讲起开业前的这一夜,杨奔奔的脸上仍为当初的“奋斗”现出笑意。

开业这天,翘首以待的“吃货”们,着实给了杨奔奔他们一个大大的惊喜。“开业当天,不到上午10时,就有客人进来,到中午用餐时间,店内39桌座无虚席,门口还有很多排队的客人。”杨奔奔回忆,可等的时间长了,客人们难免有怨言,第一次开店的杨奔奔也没有经验,只得让服务员送上免费水果,让客人们体谅。

之后几天,烧烤店一座难求,股东们考虑到客源,不得不提出“限时就餐”的规定。“这也是无奈之举,我们场地有限,但来的客人实在太多了,为照顾到客人的情绪,不得不‘限时’。”杨奔奔说。去年“七夕”节,牛太郎一天的营业额就达4万多元,创

开业以来最高营业额。杨奔奔说,看着那一沓钞票,所有股东都感觉非常满足,他们这几个月来的辛苦,没有白费。由于是第一次开店,作为店里最大的股东,杨奔奔事事亲力亲为,每天都最早到店、最晚回家,开店之初几个月,他的体重陡降20多斤,但眼看着生意慢慢稳定了,他觉得这些辛苦付出都是值得的。

第一次开店创业,就能“人气爆棚”,其实是一件不易之事。杨奔奔坦言,这就是他们为什么要花100多万元加盟的关键所在。“开个普通的烧烤店,可能几十万元就够了,但很可能因为技术、模式、市场等不如别人而失败;加盟品牌店,光加盟费就是一笔庞大的开支,但人家贵得有原因啊,有品牌,有市场,有其良好的口碑在。”杨奔奔说,当自身实力不足时,就要依靠他人力量,“站在别人的肩膀上”,才能走得更远。

“并不急着赚钱”,是为了赚更多的钱

烧烤店,在外人看着人气很旺,其实“赚头”一般。怎么办?据杨奔奔介绍,烧烤店的利润大约只有20%,与牛排馆相比,利润可能只有其三分之一,尤其是像牛太郎这种自助式烧烤店,这

种餐饮模式只有年轻人、学生会比较钟爱,接受人群有限,其价位也只能跟着接受人群的消费能力走,加上周边越开越多的同类店,竞争十分激烈。“我们现在都是打‘薄利多销’的牌,只有量上去了,才有利润可赚;要不然,可能连租金、人工费都赚不回来。”杨奔奔说。

开店一年,小店积少成多,有了不错的回报。股东们都比较有远见,认为运营一年,并不是急着赚钱的时候,他们要做的是稳固市场。这不,眼下他们已选定了第二家店,位于港瑞·新玉海。“目前已在装修,预计10月份可以开业。”

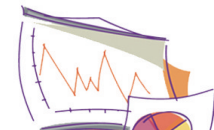
开店,除了品质、口碑外,选址也是关键。虽然经营烧烤店才1年时间,杨奔奔已经深切体会到这一点。“安阳的烧烤店开

得太多了,基本已处于饱和状态,反观老城区,却没有类似的店,所以老城区的市场,我们一定要尽快占领。”杨奔奔说,但老城区不像安阳新区那样开阔,商铺林立,难觅好店面,因此这回他们再次选择“站在别人的肩膀上”。“入驻港瑞·新玉海,就是考虑到这里绝佳的地理位置,且客流量大,而且商业中心有专门的管理团队,可以省却我们很多麻烦,只需专心开好店就可以了。”他说。

“钱要花在刀刃上”,因为资金太有限了,至今,杨奔奔在安阳店的办公室还是毛坯房,“有张桌子有台电脑能办公就可以了。”他说。面对激烈的市场竞争,他们更希望把自己的品牌做大,稳固客户群。

在很多人眼里,初出象牙塔、

社会阅历尚浅的大学生初进商海,很难成功。尤其是现在的大学生几乎都是独生子女,心高气傲、动手能力不强、怕吃苦、过于理想化,更何况还存在创业资本有限、应对危机心理素质较弱、缺乏系统创业知识结构等风险。但杨奔奔对此有着自己的见解。他认为,创业是一场苦中作乐的修行,大学生在创业的“炼丹炉”里滚一回,能培养出勤奋、简朴、好学、诚信等诸多优秀品质。即使失败了,也能从中学到难能可贵的处世经验。所以,他始终认为,如果有创业的想法,不如趁着年轻去尝试一回。“学生可以从能吃苦、抗高压,会学习、会整合资源等四个方面来强大自己,特别在尚未盈利的情况下,只要创业者心态好、hold得住,相信一定能坚持下来。”他说。



谈股论金 栏目支持单位

中国农业银行
AGRICULTURAL BANK OF CHINA
瑞安市支行

周一早盘两市高开后迅速拉升,在题材股带动下表现强势,两市双双创年内新高。盘中权重板块冲高回落打压大盘,股指一度走低,但仍保持红盘走势,临近中午再度走高。创业板表现强势大涨逾2%,重上1400点,传媒、医疗器械、石墨烯等多板块涨幅超2%。午后两市维持高位震荡态势,临近尾盘再度拉升,创业板持续上攻涨超2.5%。截至收盘,沪指报2239.47点,涨幅0.57%,成交量1414亿元;深成指报8045.86点,涨幅0.80%,成交量1835亿元;创业板指报1428.74点,涨幅2.61%,成交量381亿元。

股票

看多

上海证券:

周一上证指数收中阳线,成交量较上周五继续放大,而各条均线离大盘位置较远,因此短期大盘将有可能回调后继续上攻,而KD指标金叉向上,预示着后市仍将看好。沪港通的开通将是未来一段时间A股市场结构性行情的主要推手,投资者可关注前期涨幅较少股票。

期货

浙商期货:

周一国内商品期货市场各品种涨跌互现,有色金属弱势震荡,小幅收涨,基本面变化不大,建议观望或短线操作。橡胶先跌后涨,供求两端对于后市价格分歧较大,而盘面仍处弱势格局,建议轻仓逢高抛空。PTA弱势调整,收十字星,上游成本支撑有限,下游开工回落明显,但在PTA工厂挺价依然存在的背景下,下行幅度有限,1501合约6800附近可轻仓试多。

(分析师观点仅供参考,不构成投资建议) (陈成成)

酒店转让

本酒店位于平阳县万全镇郑楼,交通便利、泊车方便,设有餐饮部、客房部。其中餐饮有30个音乐包厢、一个大厅,大厅可同时容纳500人就餐;客房58间,设施齐全,有独立大厅和电梯,面积共6200m²。有意承让者价格面谈。

联系电话: 63729106 15058942265

申银万国证券
SHENYIN & WANGUO SECURITIES

申银万国正式推出非现场开户

自助操作, 网上开户
足不出户, 网上开户
另有多款理财产品可供选择

瑞安营业部: 安阳安盛路196号侨联大厦二楼(大润发后)
邮箱: 29780527@qq.com 客户热线: 66882000
网址: <http://www.sywg.com>