

开栏语:近年来,随着时代的发展和人们饮食品位的不断提高,我市餐饮小店面临巨大生存挑战,不少小店难以立足。但也有一些餐饮小店经营有方,几十年来生意红红火火,今起本报推出“餐饮小店生存有道”系列报道,探索它们的“不败”秘诀。

上完一桌菜才上下一桌、用蔬菜替代调料、菜单已有20岁 这家过桥米线店有点小个性

记者 潘敏洁/文 王鹏洲/图

在老城区的邮电北路,来自安徽的张良进守着一家小店已长达23年之久。从城关过桥米线到池阳过桥米线,这家小店的名字一再更迭,但不少人更喜欢叫它“杭州小炒”,它也历经3次迁移,但是始终守候在邮电北路上。

如果你走进这家小店,会发现它有着自己的小个性:上完一桌菜才上下一桌,厨房里不见老酒、白糖等必备调料的踪影,挂在墙壁上的菜单已有20年历史,最重要的是,它的菜系一如既往地走平价路线,每天光顾的客人总是源源不断。

近日,记者走进池阳过桥米线店,探访它背后的经营之道。

初到杭州做米线 技多不压身学炒菜

说起小店的故事,张良进的记忆一下子回到了1992年。那年他跟随老乡来到杭州学厨艺,此前他曾从事过竹编手工艺,这个决定让他从此走上了餐饮行业。

他依稀记得,1992年5月20日,他来到那家位于吴山路119号,名叫吴山路过桥米线的店。

张良进从打杂做起,加上语言不通,开始过得甚为艰苦,但是擅于洞悉人事的张良进,很快就适应了,并在短短几个月,从打杂到负责烧,又当上了领班师傅。

店铺虽小,员工也不多,但是人际关系一定要处理好,比如在后厨,你得跟配菜配料的人打好交道,这样烧起来才不费事。对于过桥米线,他也颇有心得,过桥米线关键在于一碗汤,这碗汤的做法很讲究,在炖汤时一定要掌握好火候。

那时生意非常火爆,一天能卖出3000多碗过桥米线,当时一个月工资也就350元,而我光提成就能拿到1000多元。张良进回忆道。

然而,一次扣罚让张良进颇为不服,便草率作出了辞职的决定。1995年,当张良进再次回到吴山路时,这家过桥米线店已经出现严重亏损。他很快就找到了原因:其一,进货账目不清;其二,厨房管理缺失,内部出现人耗子。

对此,他对内部管理进行整顿,严格执行入库、出库账目,并且并未开除人耗子。一来员工难招,二来我觉得,并不是人出现问题,而是管理出现问题,管理不到位就容易让人钻空子。张良进再一次发挥了领导能力,通过几个月的努力,过桥米线店扭亏为盈,还清了粉干、味精、煤球、油等食材债务。这些管理经验,也成为他日后经营池阳过桥米线的宝贵财富。

技多不压身,后来张良进在一家炒菜店当

起了学徒,从此他和杭州菜系结下了缘分。在他看来,炒菜的难度并不在炒而是在切,不同的菜有不同的切法,比如蔬菜用不同的切法来切,味道口感都会变得不同,这十分考验一个人的刀功。而对于从事过工艺品制作的张良进来说,刀功自然不在话下。凭借自身的功底,聪颖的他很快就找到了炒菜的“门道”。

随朋友来瑞开店 一句“不要来了”让他崩溃

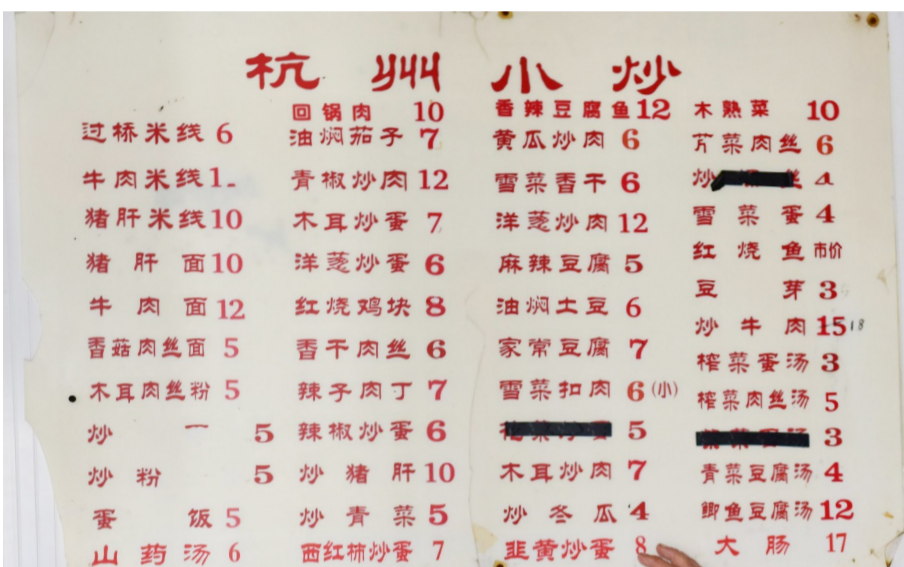
随之,一位来自瑞安的顾客将张良进与瑞安联系在一起。这位朋友的父母承诺由他们出资金盘店面,第二年开分店后,第一家老店就归我。对于一直心心念念想开店,但又没有本钱的张良进来说,这个条件太诱人了,于是他便一口答应了下来。

1995年10月,张良进第一次来到瑞安,而他往后的人生都跟这座城市紧密相连。同年,他们的城关过桥米线店开在了当时瑞安老城区最热闹的邮电北路上,成为温州地区较早的一家过桥米线店。

生意相当火爆,小小店里总是挤满了人,甚至还排了队伍,营收从最初的每天400多元一路攀升至1000多元。张良进说,就当张良进对未来满怀信心的时候,尾随而来的变故令他痛彻心扉。

1996年正月里,还在安徽老家过年的张良进接到了被解雇的通知。朋友叫我不要来了。张良进说,就是这么一句简单又有点冷酷的话,让张良进痛哭流涕。那年我已经30多岁了,这个年纪被炒鱿鱼,不知道自己接下来还能做什么。面对迷茫、痛苦的张良进,他的妻子安慰道:不要灰心,不行就干别的吧。

在妻子的鼓励下,张良进重整旗鼓,他决定跟妻子一起来瑞,因为他深知,过桥米线店不是一般人能接手的。果不其然,在张良进不在的那段时间,过桥米线的生意直线下滑,从过去日均营收1000多元,下降到了日均150元。我们跟朋友协议,用一年时间齐心协力经营好店面,期间我们夫妻不拿一分



工资,条件就是店里股份对半开。

但是,挽救一家倒下的店面,又谈何容易。做了半年多,生意还是不见好。张良进说,而此时店面租期也到了,张良进决定盘下老店对面的一家店面自立门户,重新出发。然而,缺乏资金始终令他迈不开步子,而瑞安这位朋友的仗义相助令张良进释怀了过往,从心底里感激他。

我在瑞安人生地不熟,语言又不通,谁会借钱给我,多亏瑞安的这位朋友以及亲友的帮忙,终于筹措了1万多元开店。张良进感恩地说道。

顾客一波又一波 平价背后的生意经

1996年,张良进自己的小店,城关过桥

米线,开业了,1999年更名注册为瑞安市池阳过桥米线店。

1997年,过桥米线店在米线的基础上又推出了杭州菜。过桥米线的生意主要集中于早点和夜宵,中午鲜少人来吃过桥米线,为了丰富产品以及提升店面利用率,我们在中午推出了小炒菜系,很受顾客欢迎。张良进说。

2015年,张良进再次把店面搬迁至老店的旁边,随着小炒生意火红,人手不足,张良进暂时搁置了过桥米线。新店比老店要大很多,里面可容纳7张桌子,每天中午,等待就餐的顾客一波又一波。

与别的店不同的是,过桥米线店上完一桌菜才上下一桌,不会同时为每桌上菜。对此,张良进表示,这是个双赢的局面。就客人来讲,一桌菜大约需要5至10分钟烧,如果同时供应3桌,那么每桌的客人都需要等待15

至30分钟,都延长了等待时间,并且在等待的过程中,一些客人可能已经就着一两道菜吃完饭,而后续的菜还没上完,这样客人的吃饭体验不好。就商家而言,一桌桌轮流着烧加快了翻桌率,提升了客流量。

在店里,一张钉在墙壁上的塑料板菜单引起了记者的注意,这个菜单已经泛黄,边角已经破损,几个菜品被抹去。这个菜单从1997年诞生至今,已经跟了我们20年,它就像我们的福星一直相伴左右。张良进说。

菜单上的价格相当平价,除了一道炒牛肉从过去的15元上涨至目前18元,其他价格基本没改变。在平价的背后,张良进也有自己的生意经。一道18元的炒牛肉从进货食材到加青椒等辅料烧成,其利润基本忽略不计,但是这家小店依然能够坚守20年,秘诀就在于蔬菜以及客流量。我们不靠荤菜赚钱,而是靠蔬菜,一道青菜利润可以高达40%左右,并且货源均来自一手,少去中间商的差价,大大提高了利润空间。张良进说,再加上客流量,小店生意自然火爆。

当然,味道是小店成功秘诀的关键。随着人们对健康生活的追求健康,张良进对杭州菜做了减法,减去了老酒和白糖等必备调料。其实蔬菜是最好的调料,像青椒本身就含糖,完全可以替代白糖。他说。

随着市政府迁移,邮电北路已不见昔日繁荣,但是在这条路上的池阳过桥米线店仍然红火如初。一些顾客从几岁吃到30多岁了,可以说互相见证了成长。张良进笑着说,时光流逝,小店的故事仍在继续。

餐饮小店生存有道

RUI BAO

本报讯(记者 潘敏洁)近日,2017浙江省260家“隐形冠军”培育企业名单公布,我市有5家企业入选。

经企业申报、县(市、区)和有关省级行业协会推荐,第三方服务机构实地走访和综合评价、组织专家评审、公示等程序,浙江省确定了2017年省“隐形冠军”企业和“隐形冠军”培育企业名单。

我市此次上榜“隐形冠军”培育企业名单的企业分别为温州天瑞新材料科技有限公司、瑞安市百好乳业有限公司、奥

5家瑞企成为省“隐形冠军”培育企业

企业具有“专精特新”特点

光动漫集团有限公司、浙江松田汽车电机系统股份有限公司、浙江汉博汽车传感器有限公司。据了解,入选“隐形冠军”培育企业名单的门槛并不低,比如,企业要有自主品牌,拥有自主知识产权的产品或技术,具备持续创新能力等。

这些入选的企业大多专注于专业领域,做精核心产品,建立特色品牌,坚持创新驱动,形成“专精特新”发展特点,逐步成长为细分市场的“隐形冠军”。

奥光动漫集团的主打产品是益智类玩具,但传统玩具本身的附加值不高,奥

光就通过加入动漫元素和科技元素,引入喜羊羊、海绵宝宝等动漫形象,把AR技术、声光电及3D打印技术融入产品,使产品功能更加丰富,给消费者带来全新感官体验。目前,奥光年申请各项专利达300多项,发展成为一家国家级文化出口

重点企业、浙江省文化三十强企业、全球网商百强以及全球网货百强企业。

今年以来,我市大力开展“隐形冠军”企业培育,筛选9家主营业务突出、竞争力强、成长性高、专注于细分市场的中小企业申报,最终5家企业成功入选。

据悉,浙江省在“十三五”期间将在全省筛选1000家中小企业建立“隐形冠军”培育库,并确认100家“隐形冠军”企业,示范带动更多企业走“专精特新”道路。



政务微信公号 掌上行政服务

瑞安日报新媒体中心——微信公号高级功能定制开发专家

微信公众平台+微网站开发,提供资讯内容维护

瑞安日报

瑞安日报新媒体中心 联系电话: 65820169

