

周渔府周子兴:中国鱼火锅开创者

过去 20 年,周子兴只做了一件事情:成功开创鱼火锅;未来 20 年,周子兴依旧只做一 件事情:把“周渔府”鱼火锅做成老字号。

在四川、甘肃、新疆、西藏、上海、江苏、天津、北京等 20 多省市,周渔府 200 多家加盟店已遍布全国。“在重庆铜梁,周渔府首期投入 800 万元建立调料生产基地,生产加工、物流配送于一体,预计明年产值达到 4000 万元。”重庆周渔府餐饮文化有限公司总经理周子兴如此描述战略规划。

鱼火锅开创者

周子兴离开家乡前往重庆学习

餐饮技术,那是 1982 年,他才仅仅 15 岁半,从此他踏上了从事美食的征程。1984 年,一个偶然的机会,周子兴师傅要接一个更大的门面经营,位于棉花街的 10 平米的店面无偿转给周子兴经营,未满 18 岁的周子兴,拿到了人生的第一桶金。

1987 年,周子兴在川滩办事处属于自己的第一家餐馆,因为手艺精湛,味道独特,餐馆天天生意爆满,这让周子兴下定决心,一定在餐饮界一定要创出自己的一份天空。有了目标之后,为了让自己的餐馆能够正规化,专业化,他下定决心出去走走,学习更多管理经验。在东北,周子兴了解到对餐饮的规范管理,小到服务员的站姿。这期间,周子兴学了不少餐饮管理知识。

时间转眼到了 1995 年,周子兴回重庆开办了“新派胖子火锅”,周子兴的餐馆走上了有特色,有规模的时代。但是周子兴并不满足,他不断地创新和学习。时隔 6 年后的 2001 年,周子兴研发了周渔府火锅的前身

“双味鱼火锅”,一经面世,受到顾客的追捧。

只卖香火锅

2001 年,周渔府火锅店正式开业。“第一家店位于杨家坪建设摩托车厂对面(今华润二十四城),500 平米的餐厅,几乎天天爆满,有人称周渔府成了建设厂的第二食堂。”回忆创业的经历,周渔府总经理陈礼红豪气云天。

周子兴、陈礼红几人筹资 20 多万元,在重庆打响了周渔府称霸全国的第一枪。短短半年时间,很多餐饮企业模仿周渔府做起了鱼火锅,但一直被模仿,从未被超越。

周渔府火锅在工艺上有何区别呢?“你不要看到都是放原料,其实原料的先后顺序不一样效果截然不同。”周子兴向记者透露:一是炒制时间不同。周渔府是采用小火煨制,一般需要 2 小时方能熬制好,而其他企业仅仅 70 分钟。二是人工炒料。人工



炒料相对比较好把控一些。

进军调料市场

经过 11 年发展,周渔府 200 多家加盟店遍布大江南北,周子兴在鱼火锅市场辟出一方天地。如今,他集重庆火锅协会副会长、高级职业经理人、高级营养师、火锅底料高级工程师等众多荣誉于一身。

“首期投入的 800 万元已到位,

今年年底将完工。”周子兴预计,明年的产值能达到 3000 万元—4000 万元。“明年我们开始在重庆超市小规模试验,后年将走向全国。”陈礼红告诉记者,不久的将来周渔府调料包将会在各大超市购买到。

11 年前,周渔府开创了鱼火锅市场,11 年后,周子兴和他的周渔府有了新的起点和目标,周渔府踏上新的旅程!

(摘自《商界》海军 雷祖波 董颖迅/文)

把特产店开到网上

记者前段时间到湖南旅游,买了一些特产回来,很受亲戚朋友的欢迎。回来后记者循着特产的牌子在网上找,竟然找到了一模一样的特产,而且价格只要 2/3。连特产店都能搬到网上来?记者采访了这家店的店主。

原来店主小米今年才大四,他在网上已经拥有两个利润都很不错的商店了。利用网络这个虚拟世界,小米开始了他人生的第一次创业和社会经验累积。

据记者了解,小米上大学以后,随着对网络的频繁接触,小米这位文科生慢慢地对电子商务产生了兴趣。平时上网,他最关注就是这类消息。今年,小米偶然看到中央电视台播出的一期有关网上开店的节目后,心里产生了在网上开店的念头。

小米开始通过一些网站的论坛向一些有过开店经验的前辈了解网络交易的运作规律,并对网络经营市场进行了调查。经过一段时间的酝酿,小米确定了经营目标,即开设具有地方特色的特产店,并当起了虚拟世界里的老板。

特产店刚刚成立的时候,小米简直忙坏了。他通过朋友打听、联系供货厂家,在进行产品质量和价格的比较后,确定了合作厂家并与之商定了进货价和供货方式。拿到货物样品后,他又忙着对商品进行拍照,还要将照片和文字描述上传,花了他不少精力。经过近 3 个月的经营,小米的网上湖南特产店已逐渐步入正轨,商品的品种也越来越齐全。东江鱼、酱板鸭等多种颇具湖南风味的产品都可在他的“店”里“点击”到。在小米的店里,虽然品种不多,但都是正宗的特产。现在,小米每天只需花 10 分钟打开邮箱,回复买家的邮件,与有兴趣的买家进行交流。如有买家拍下他店里的“宝贝”,收到汇款后,他就去拿货,邮寄给买家。现在,对网络经营上手的小米来说,经营与打理这个品种繁多的“特产店”已经显得很轻松,占用的时间也不多,并开始稍有盈利。

几个月的摸索经营,小米对电子商务的兴趣越来越浓厚,他说:“现在我不仅对网络交易有了更深入的认识,也深切体会到作为网络卖家讲信用的重要性。网上开店让我积累了与买家、客户打交道的经验与技巧,这种经历对我以后的工作有很大的帮助,现在赚钱对我来说倒是其次了。”

(摘自《番禺日报》简单/文)

化妆师偶遇护士 开起电影主题餐厅

因为同看一场电影,两个人相遇了。她们合开了一家电影主题餐厅。剧组那些事,成了来餐厅吃饭的人最爱打听的话题。她们还有项工作:给不同的食客量身推荐适合的电影。



看《女人不坏》结成好友

约好上午 10 点见面,23 岁的余佳很热情,开了一辆奥迪跑车到半路来接我们。餐厅的另一个老板就是影视化妆师韩琳,今年 28 岁,刚生了小孩当上妈妈,正在和厨师商量一款新菜品。

两个人其实以前并不认识,3 年前电影院正热播《女人不坏》。“我跟余佳挨着坐,我买了一杯可乐,放在左边扶手放杯子的圆筒里,她也买了一杯,放在她的左手边。看电影时,我觉得可乐怎么没喝,就少了很多,后来才发现,是余佳拿错了杯子。”韩琳说,当时两人都觉得很尴尬,互留了电话和 QQ,渐渐熟识了。

恶作剧化妆术吓倒不少人

韩琳大学读的是重庆大学电影学院导演系影视化妆专业,她说,选这个专业有两个原因:从小数学差,属于差得捡都捡不起来那种。还有就是一直喜欢追星和看电影,学这个专业能近距离接触更多的明星和影视剧。

2005 年大学毕业到开这家餐厅前,她一直在各剧组担任化妆师,化过的演员也成百上千,有明星也有一般的群众演员。

她还曾经搞过恶作剧。“那时刚跟我老公谈恋爱,想吓唬他,我用乳胶在手腕上做了一道伤口的形状,然后用蜂蜜勾兑红色的食用色素做成血的颜色,涂在乳胶上,‘血’顺着手

腕往下流,我躺在地板上,假装昏过去,他看见后,以为我想不开要自杀,居然打了 120。”韩琳说,担心救护车真会赶来,她只好“起死回生”。后来,一些朋友也学了这些简单的化妆术,搞恶作剧时,还真吓倒了不少人。

23 岁推销员爱冒险

尽管余佳年纪不大,但已经工作了 5 年,初中毕业读卫校,18 岁卫校毕业后出来当护士,然后又到牙科诊所一边当护士一边学牙医,2008 年金融危机之前看见房地产市场火爆,她又辞职去卖别墅,卖完别墅又干起医疗器械推销。今年 6 月,她用一部分积蓄开了一家婴儿游泳馆,可惜婴儿游泳的季节跟成人相反,没做足市场调研,开了 1 个月没有生意,只好关门了。

“我是 1988 年生的,尽管跟 90 后只差 2 年,但跟他们还是有区别。”余佳不愿说自己的年龄,总担心别人会觉得她跟 90 后靠得太近,但 5 年的各种职场经历,又使她跟同龄的女孩子大不相同。“我喜欢追求新鲜,敢尝试新的东西,以前每做一个行业,都会努力做到最好,但达到一定程度后,又不想继续干下去,换了很多工作。”余佳觉得,事业达到一定高度后,就需要更大的挑战。开餐厅对她来说是件新鲜事,两个人一商量,一

拍即合。

尽管只用 5 年的时间,她不仅买了房,还买了车,但她说这些物质上的收获并不值得炫耀。“《阿甘正传》是部很好的励志片,我就是看这个受到很多启发的。”

来这吃饭她们还负责介绍电影

餐厅里的装饰都是以电影为主题,墙上的海报都是亲手绘制,每个雅座也有一个电影名字,甚至连卫生间的标志都是以玛丽莲梦露和马龙白兰度作为男女区分,更有意思的是每道菜和饮料也都以电影命名。一杯蓝色的饮料叫《阿凡达》,一碗红豆冰沙叫《冰山上的来客》,一份凉拌苦瓜叫《瘦身男女》,一份很大的香烤牛肋骨叫《大腕》,一份素的烩菜叫《少林寺》……

韩琳说,她们买了 100 多部中外电影的高清碟片,给就餐的顾客量身点播电影,比如情人约会适合看爱情片,商务用餐时适合看励志片,家庭聚会适合看喜剧片。说到职场白领,她们也推荐了 9 部适合看的电影:《权利的迷醉》、《永不妥协》、《拜金女郎》、《美国空姐》、《穿 prada 的恶魔》、《蒙娜丽莎的微笑》、《伊丽莎白镇》、《一往无前》、《托斯卡纳艳阳下》。

(摘自《重庆时报》蒋扬/文)

河南小伙新疆创业 欲打造“帅哥豆腐”品牌

张小闯,一米八的个头,浓黑的剑眉,大眼睛,在石河子开发区,许多老顾客都叫他“豆腐帅哥”。

“我今年 30 岁,老家河南,16 岁那年觉得自己名叫小闯,就得走南闯北闯事业,去过山东、湖南、北京、陕西等地方打工,可惜文化水平不高又没手艺,一直没闯出啥名堂,就静下心来想踏踏实实干点事。1998 年来到新疆了解做小吃,卖菜等行业,后来选中做豆腐。”张小闯用诙谐简短的语言介绍自己。

张小闯学做豆腐的想法让家人不理解,母亲在电话里劝他:“儿啊,世上三样苦,打铁、划船、磨豆腐。干啥行当都比起早贪黑做豆腐强啊!”

张小闯却铁了心:“三百六十行,行行出状元,卖豆腐也是创业,为了能开家自己的豆腐店,我不怕吃苦。”说干就干,张小闯在石河子一家豆腐坊做了学徒。

2004 年,张小闯用做学徒时积攒下来的钱在石河子开发区租房子,置办做豆腐的锅、电动磨,尝试着自立门户创业。

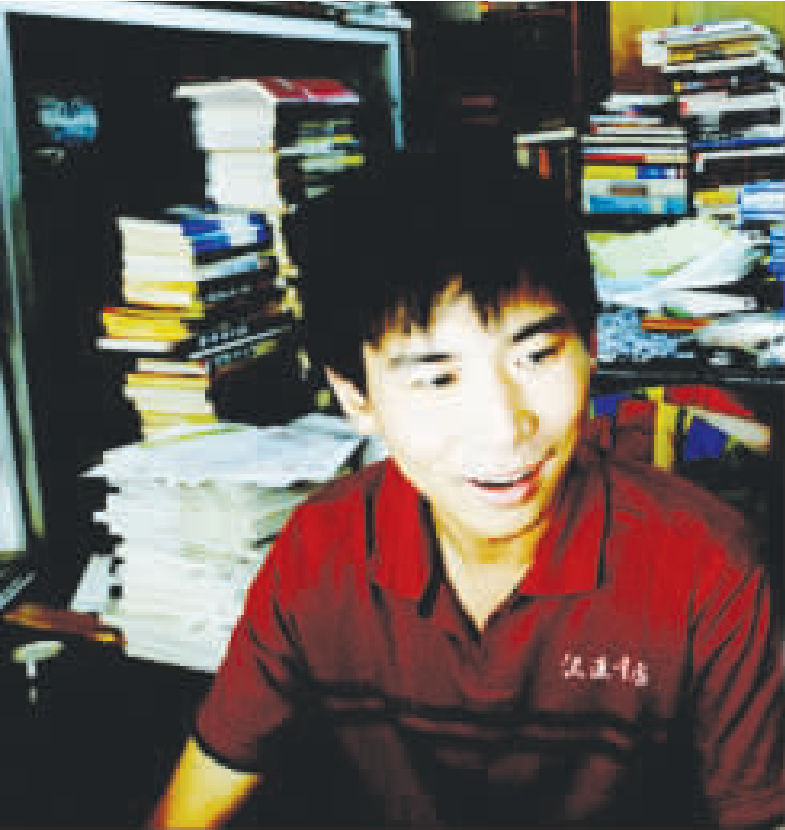
接踵而来的困难让他尝到了实现创业梦想的艰辛。首先是做豆腐工序复杂,他一个人恨不得一天 24 小时连轴转;其次要让顾客认可豆腐,开拓销路也是个大难题。三个月,张小闯瘦了 10 公斤。半年后,张小闯的妻子楚翠英从老家赶到石河子帮他卖豆腐。

每天凌晨两点起床,把浸泡好的黄豆放进磨机里把豆子磨成浆,再过滤出豆腐渣,经过煮豆浆、点豆腐、压豆腐的工序,一直忙到早晨 8 点,把豆腐放到三轮车上,他去送豆腐,妻子再回家泡豆子。两口子经常忙得顾不上吃饭,累得站着都能睡着。

张小闯的豆腐以滑嫩爽口、送货准时、分量足等优势赢得了顾客的青睐,但他并不满足,他还想攒钱经营豆浆、豆腐脑等生意。

就豆腐而言,“豆腐帅哥”的要求是豆腐要比人更帅,以优质的豆腐赢得更多的顾客,今后做成“帅哥豆腐”或者“小闯豆腐”的品牌。

(摘自《亚心网》)



实现高校之间的连锁销售,能有效降低版本换代的风险。筹划开分店,正式提上了日程。

2008 年 3 月,依靠筹资入股,在辛渭的带领下,流通书店首家分店在云南财经大学正式开业。截至当年年底,流通书店相继在农大、师大、呈贡大学城连开三家分店。经营业务也从单一的二手教材买卖,扩展到二手旧书、等级考试、古书收藏甚至附带普洱

茶交易。

四家分店开业后,流通书店的淘宝店和网站也相继上线。这时的辛渭已毕业,因宏观决策的突出优势,他做了总经理。但他坚信,流通书店能够发展壮大,靠的是团队的力量和大学生们的激情。因此,辛渭的书店至今依然由多人控股,同时广招在校大学生兼职。

(摘自《生活新报》汪绍林 赵庆立/文)

二手书中也有黄金屋

从小就对经商感兴趣的他,高中时,用捡到的五角钱作为“原始股”,与同学在宿舍开起了“小超市”,生意不错;大学时,敏锐的他看到二手教材的商机后,果断与同学集资开起了书店,生意火了;如今,他的四家二手教材连锁书店占据了昆明各大高校的半壁江山。如今,他又把商机瞄准了网上书店……

捡来的五角钱试水“宿舍超市”

对辛渭来说,创业与生俱来。他从小就在父亲的耳濡目染下对经商产生了兴趣。

高中时,他开始了“第一次创业”。在一个下午,一位舍友外出捡回了五角钱,不知道怎么处理。“我们去创业,做一个世界 500 强出来……”男孩子们的激情一下迸发了,每个人从生活费里拿出点钱来“入股”,他们要在宿舍开一个“小超市”,捡来的五角钱当作“原始股”。冲动让他们说干就干,就在那个周末,每个人返回学校时,都带了几十元的批发物品入股,比如纸、牙膏、方便面、火腿肠等。只是在宿舍门上贴一张小纸条,然后靠靠口口相传,这个“小超市”竟然在男生宿舍楼出名了。半夜时分,还常常碰到有男生抱着肚子来敲门,“哥们,弄包方便面,饿死了!”就这样按照入股比例“分红”,大

多数又再次投进去,到期末每人都赚了点钱。与此同时,他还在校搞了一个天文兴趣小组,还将停办的校报恢复起来,让他一度成为校内风云人物。而喜欢创办报纸这一爱好,后来成为了他的一个商业宣传方式。

第一次“玩”创业的快乐,为辛渭打开了一扇兴趣的商业大门。

背水一战 结缘二手书

高中结束后,辛渭考取了西南林学院。在大学自由的氛围中,他追逐梦想的翅膀开始腾飞。一入学就加入创业协会,摆摊卖过数码产品,校外做过兼职,甚至做过销售代理。通过一年的历练,他已经历颇丰,还认识了一些志同道合的朋友。为能攒够学茶艺的钱,他便是啃了一个月的馒头,也没问家里要过钱。

2006 年的 10 月,辛渭上大二。他搭载创业梦想的直通车,开始上道了。当时,校内一家冷饮店贴出转让启事,怀揣着辛苦积累攒下的 3000 元钱,他召集了四位同学,筹资 1.5 万元,盘下了冷饮店。上道后,受场地和技艺所限,半年里持续亏损,每日的营业额最好时就 100 多元。

作为创业发起人的辛渭开始说服大家转手旧教材交易,缘由是他们冷饮店的隔壁就是一家旧书店。开学期

间,书店的门庭若市与冷饮店的门可罗雀形成巨大反差,足以让任何人心生艳羡。加之,之前他曾经有在学校摆摊卖二手教材的经验,在大家没有任何更好提议的情况下,这无疑成了唯一的选择。

那个假期,辛渭带队开始了向各个宿舍的收书之旅。凡旧教材,一律照一折全盘吃进。然后按照市场价,一律 5 折卖出。他们还去二手教材集中市场专门收购英语教材,3 折买进,5 折卖出,2 折的差价,给了他们足够的利润空间。最高的一日,纯利润达到 500 元,这极大地坚定了辛渭涉足旧教材市场的信心。

实体店和网店全面撒网

从 2007 年 3 月起,冷饮店逐步变成书店。收书、售书、布置店面、贴宣传海报,辛渭亲力亲为。在 2007 年的某一天,书店正式成立,取名流通书店。

一年的实践积累,无论是管理还是运营步骤,辛渭已了然于心。他发现二手教材如果想顺利售出,与现行教材是否改版紧密相连。“不少专业的教材都是一年一换,如果改版或是教材更改,我们苦心收购的二手教材就只能做废纸变卖。”不过他还发现,不同高校使用的教材版本并不统一,有的学校停用,有的学校还在使用。因此,