

南方老板开饺子馆的经营秘籍： 不卖炒菜 饺子分型



人都说“好吃不如饺子，舒服不如倒着”，随着天气的变凉，饺子店的生意又将火起来。那么如何把饺子馆的生意做火呢？今天，我们请来了一位开饺子馆的高手，让他讲讲自己的生意经。

这个高手是个南方人。虽然是南方人，但是今年40岁的李宏新在沈阳却开了10年的饺子馆。一个南方人如何成功在东北经营饺子馆，他有什么特殊的生意经呢？

秘密一：让包饺子数据化
李宏新的饺子馆只有80平方米，每天从上午10点开始就爆满。很多食客都不知道这家饺子馆的老板是个南方人，对此李宏新说：“老板的身份不要紧，主要是好吃就行。”

李宏新的饺子为什么好吃？李宏新说：“我把包饺子数据化了，从原料的进货、各种馅料的配制、揉面的松软度、煮的火候、起锅的时间，都有具体的要求，而且都数据化，比如煮饺子的时间是5分钟，多一秒都不行，饺子皮的厚度也是有要求的，如果皮太薄容易煮烂、糊汤；太厚则让食客品不出饺子的味道来。这些数据往往是凭着多年经验积累的，‘只可意会，不可言传’。”

此外，李宏新还说：“馅料的配制要数据化，多少斤肉配多少斤的菜，要肥瘦搭配，咸淡适宜。面要细，馅要精，汤要保持原汁，这样才能让饺子吃起来滑润爽口。而且一定要全手工，现在超市里卖的速冻饺因是机器生产出来的，与手工包的饺子相比，在口感上逊色许多。”

秘密二：只卖凉菜和卤肉
李宏新的小店还有一个特点，没有炒菜，只有凉菜和卤肉。李宏新说：“我的饺子店不像市面上的一些饭店，五花八门的品种一起上，我家是以供应饺子为主。当然，提供一些特色凉拌菜，如拌海蜇、卤猪蹄、卤牛肉、拍黄瓜等。”

记者发现店堂内外显得很干净亮堂。李宏新说：“因为没有炒菜，所以没有油烟，我家比别的饭店干净，客人就喜欢来，另外，我请的服务员都是自己老家的人，管理上也比较容易。最重要的是，没有炒菜，翻台率也提高了。”

秘密三：推出个性饺子
虽然饺子店没有炒菜，但是饺子的品种却很多。记者看到，这个小小的饺子店有30多个品种。最贵的是海鲜和火腿馅的，其次是鲜肉馅的，价格便宜的是大白菜等馅的。这样一来，食客有了充分的选择余地。李宏新说：“我的店里还有一个特色，就是个性饺子，店里共推出了早点型、夜宵型、女士型和打工族型等不同类别的饺子。例如，早点型的饺子，它的特点是易煮、起锅快；而像女士型的饺子，做工比较精细，素馅为主，个个显得小巧玲珑；再像打工族型的饺子，它们的特点是实诚，量足油水大。”

最后，李宏新说：“能把顾客的消费心理摸透，因人而异，在经营上有的放矢，做出新意，这就是我的生意经”。(摘自《辽宁日报》杨博/文)

梦想就是在华创业 越南留学生南宁开办小吃店

在广西民族大学，今年毕业的越南籍留学生梁芳没选择回国，而是留在中国自主创业。今年4月，她的越南特色小吃店在南宁开张，眼下的“跨国”小吃生意越做越火。

自小习得一手好厨艺

梁芳出生在传统的越南家庭，从小习得一手好厨艺。2008年9月，她来到广西民族大学学习工商管理专业。她说：“我喜欢中国，梦想着能在中国创业。我学习汉语就是希望将来能经商，能进行中越边境贸易。”

梁芳开朗的性格和小吃纯正的口味吸引了众多顾客光临。“每天能卖400多个春卷和几十杯水果捞，赚得还挺多。”梁芳笑着说，后来因为学业忙，她放弃了开店，专心学习。如今毕业了，梁芳又开了一家种类更加齐全的越南小吃店。



每天早6点，天还没亮，梁芳就骑着电动车到近7公里远的五里亭菜市场“进货”。在那里，她要买新鲜

且价格相对低廉的果蔬等食材。回到店里，梁芳便制作各种春卷肉馅。梁芳说，为了保证口味，所有小吃都是

海归美女打造“古宅俱乐部”

美宸是个英国留学回来的海归美女，优雅、大方，淡如秋菊般的微笑让每一个来她俱乐部的朋友，都能感觉到满室春风。她在英国就特别喜欢这种俱乐部生活。那是一种慢节奏的优雅生活，她回国后，本来做红酒生意，但是对慢派对对生活无比留恋，于是斥资二三百万元，租下了一个将近百年的老楼，以实现自己的“慢派对”生活梦想。

百年老楼里的“英式俱乐部”

在英国留学的时候，美宸就很喜欢俱乐部生活，参加了很多俱乐部。美宸介绍说，“俱乐部文化”起源于17世纪的欧洲，当时的绅士俱乐部就是上层社会的一种民间社交场所，它们往往都有数百年的历史。

在酝酿她自己的俱乐部时，美宸

选中了中山路上的一栋老房子，她费了很大周章，才把这个老房子改造成现在的俱乐部。这是一个融合酒吧、派对、歌手演出等潮流元素于一身的时尚聚集地。她采用的装修风格是以工业金属零部件和简朴的条纹木作为主体完美搭配。每一处装饰都是设计师的得意之作，每个细节力求精益求精。为了追求怀旧感，她从英国带回了很多原汁原味的工艺品，特别设立了一个“博物馆区”，在这个区域，她将自己收藏的很多老东西都摆了出来，尽显古朴，文化气息很浓厚。

她自称“靠圈子生活的女人”

“人以群分”的说法虽然有些偏颇，但无疑是个让我们有条理地认知世界的途径，每个人都在不由自主地将别人分类，也都不由自主地陷入一

个被分类的循环，所谓“圈子”便这样诞生了。但“圈子”不是一成不变的，我们每个人都是一个节点，向往和觊觎别人“圈子”中的神秘，自己也可以随时抬脚迈入某个无门槛的“圈子”，换种身份，就从生活的A面切换到了B面。而“派对达人”美宸则忙碌穿梭于此“圈”和彼“圈”之间。

美宸会策划书画品评派对、茶艺鉴赏派对、书籍品读派对等很有品位的派对。这些看上去闲庭信步的“慢派对”很高雅，很受一些有内心追求的商务人士的追捧。

美宸认为，现代人因为忙碌和压力都比较浮躁，对生活缺乏一种洞察与豁达，以追求物质与身体上的满足为主，精神上却是一片空白，这其实是一种生活的悲哀。“慢派对”让美宸的圈友们在精神上收获良多，美宸说自己就是靠“圈子”生活的女人，她常常

纯手工制作，配料都是由在越南河内的妹妹发货托运过来，“全是原汁原味的‘越南货’，很好销”。

格外注重食材质量和工序

“宁可今天不做这份小吃，也不能因为食材差影响口味。”梁芳对食材质量要求很高，买回来的食材要经过两道工序才能使用。“顾客数量一直在上升，可前两个月一直在亏本。”梁芳说，刚开始人手又不够，工作时间又长又累，生意一度陷入困境。

为了扭转亏本的局面，梁芳在6月中旬增加了品种，小吃由单一的春卷发展到如今的蛋卷饭等10余个品种。品种多了，价格也进行了微调。随着品种的增多，顾客的选择越来越多，“生意越来越火，每天忙都忙不过来”。

“蛋包饭好好吃。”“水果捞很新

鲜，很正宗。”“卷筒粉很滑，很嫩，口感很好。”……贴满便签的墙上写满了顾客的留言。

小吃店成为民间交流平台

记者采访时，正碰上法国留学生马路拉。马路拉是小吃店的常客，几乎每天都来吃春卷、喝咖啡。她说，这里的小吃味道很好，老板也很热情，自己还学到了一些越南饮食文化。

每当客人吃完小吃后，梁芳都会征求顾客的建议，努力记住每一位顾客的特殊要求，“他们下次来吃，我就可以为他们‘量身定做’啦！”

谈起小店的未来，梁芳希望在广西开自己的越南小吃连锁店。梁芳说：“除了想要实现自己的创业梦想外，我更希望通过小店，搭建一个中外学生交流的平台。”

(摘自《人民日报海外版》潘强/文)



美宸说：“期待party，当我们的生活快要憋得慌了；渴望party，当我们的生活一成不变感到机械时；享受party，当我们想要生活更加有回忆；开个party吧，如果你想要快乐一点！”(摘自《时代商报》王雪/文)

两个小伙携手创办微笑果栈

只要轻点鼠标，一小时内就有新鲜的水果送上门。无论江南江北，送货小电动车带着保温箱，穿梭在金华市区内，风雨无阻。这就是80后青年胡伯武和柴振辉创办的“微笑果栈”的承诺。取名“微笑果栈”，就是想用微笑式的服务来吸引更多人的目光。

“年轻人应该体现更多的价值”

胡伯武的创业想法最早萌芽在大学时期。当时他在学生会外联部任职，接触了许多校园内外的创业人物和商家，他们的故事，在他心中植下了财富种子。毕业后，他在绍兴一家公司里做了两年会计，收入不错，但完成了一份又一份报表后，总觉得心里空落落的。他觉得“年轻人应该体现更多的价值”，便决定自主创业。柴振辉也说：“对工作不满足，直白地说，是有野心。”

当胡伯武萌生了创业想法时，没想到柴振辉也有此念头。两人一拍即合，决定回金华创业。

他们先在金华、绍兴等多个城市的市场做调研，发现夏天大家通常拿饮料解渴，吃新鲜水果甚少。他们想，如果新鲜水果能送上门，甚至有水果拼盘、水果沙拉等“外卖”该有多好。就这样，“快递新鲜水果”的想法呼之欲出。经上网查看，发现这尚属众多城市的行业空白。

因为之前的创业想法曾遭家人反对，他们决定“先干起来再说，而且一定要把它干好！”胡伯武说，他当时偷偷辞职回到金华和柴振辉租了一间房，预交了一个月的租金，要限时找到合适的店面。

创业路上的“最佳拍档”

创业路上遇到的第一个“拦路虎”是资金问题。为找到一间店面宽敞、位置合适、性价比相对较高的店面，两人拿着市区地图一条街一条街地“排查”，搜寻转让的店铺，在图上做好记号，再挨个联系。最终，选定了年租金1.6万元的将军路店面的，将毕

业以来攒的4万多元积蓄用去了大半。

装修的时候，两人去得最多的是旧货市场，“店里最贵的家当是价值2000元的二手三轮车”。为省30元钱的运费，他们自己拉冰柜、桌子、垫板回店里，累得气喘吁吁。店里人手不足，他们轮流去吃7元的快餐，胡伯武笑称：“虽然住在一起，但自开业以来几乎没在一起吃过饭。现在一荤两素比以前的炒面、炒饭要好得多了。”

合作至今，两人从未有过面红耳赤的时候。讨论时，他们坚持开诚布公，“各自的意见说出来，中和一下，选择最好的。”“他的特点是特别能吃苦耐劳。”柴振辉评价胡伯武。两人是10多年的伙伴，非常了解对方的个性，“我们相信辛苦付出后总会有收获的。”胡伯武坚定地说。

我们的“微笑”可以服务更多人

问及目前的困难，胡伯武称主要是推广，“想让更多的顾客了解到我



们的理念。”但他们并不急于到处打广告，而是先“修炼内功”。

微笑果栈处于金华三大水果知名店的“战略”交会处，竞争激烈。胡伯武说：“创业以前许多事情都想当然。”现在，他们每天都在睡前分析营业情况，调整进货，提出各自能想到的提升信誉的方法。店里工作忙，每次回老家，他们只能匆匆待上一晚。面对母亲的“盘问”，两人只是用微笑回应，以示自信，绝口不提辛苦。“微笑”也是果栈用

来获取客户信任的“核心力量”。

3个月过去了，“微笑”的力量逐渐展露。果栈的生意日渐稳定，有了固定的客源。卖得最火热的是麒麟瓜，附近一家单位，每天都要上百斤。退休老人们出门散步也会来此买苹果，网上的订单也逐渐增多。水果的种类目前增加到30多种。胡伯武和柴振辉所期待的回报正在到来。

(摘自《金华日报》琚红征 黄密密/文)

职业网店装修师年赚50万

80后、50万、14小时，这几个数字简单地勾勒出一名网店装修师的形象：1983年出生，靠卖装修模板一年收入50万元，每天工作超过14个小时。

眼下，网购的飞速发展让买卖双方对“购物环境”的要求越来越高，网店也需要如实体店那样精心装修一番以博取眼缘，网店装修师应运而生。

开发模板卖给淘宝店主

晚上9点，徐汇区华泾路上一处创业园区的商用小楼二层，灯火通明。史永雷一边等着吃泡面，一边盯着电脑屏幕，思考着装修一款店铺的颜色修改问题。他是一名资深的网店装修师，200G的硬盘空间装满了设计素材、样图和成品。“这背景颜色太浓重，

商品反倒不突出了，不行。”他点开一个食品网店的详情页，对身边的搭档刘振兴和梁蛟说。视觉设计、用户体验、后台编程，这三个“80后”分工明确，联手开发着网店的各种装修模板，然后卖给淘宝的店主。

随着网上购物的快速发展，卖家越来越多地注重店铺的视觉效果和用户体验，比如有冲击力的店招、方便的商品筛选功能等，为的是让买家能多停留片刻，激发出购买冲动。这就像实体店一样，怎样的装修既让人愉悦又充满个性，店主的需求催生了网店装修师这个群体。

刘振兴的3人团队就是淘宝网“卖家装修市场”里的认证装修师，他们目前推出的装修模板有20多款，总用户数将近一万人。目前，他们销量最好的是一款女装类装修模板，因巧妙地添加了宝贝分享功能，可供店主了

解顾客的购买偏好，其从今年6月30日至今已被700多家店铺购买。以单价328元来计算，单靠这一套模板两个月就已入账23万元。

“一年的收入差不多有150万，3个人分。”该团队成员、29岁的陕西人刘振兴一脸平静地对记者说，这是扣除了30%的平台提成后的年收入。按规定，对于入驻“卖家装修市场”的实名认证设计师，每卖出一套模板的收入，淘宝网和他们进行三七分成。

150万元这个数字在该平台上名列前茅，在网店装修市场这座金字塔上，刘振兴的团队算是处于塔尖群体中，购买他们模板的不乏知名服装品牌的官方旗舰店。据他了解，处于中层的装修团队每个月估计能有万元左右的收入，而最底层的一年只能赚上5000元。

平均每天工作超14小时

刘振兴选择的是走高端路线，他

们设计的风格功能多，表现力强，定价相应也高，一般每套价格在三五百元；而另一部分装修师希望薄利多销，只针对扶植版或标准版旺铺推出模板，功能简单，定价只有三五十元。“其实还是挺辛苦的。”晚上9点多的办公室里，刘振兴点上一根烟，略显疲惫地靠在椅背上，独自感慨道。他指了指正在远处埋头编写代码的搭档说，平时他几乎跟妻子说不上一句话，他妻子早晨6点上班，他还没起床，半夜回到家，妻子已经睡着了。

刘振兴说，虽然实际制作一套模板的平均时间在10天左右，但前期需要收集、评估大量创意，后期要做持续的客户服务，“很多事情要做”，平均每天的工作时间超过14个小时，忙起来就忘了吃饭。

拼的是创新和客户体验

做店铺装修，同样是动动鼠标、写代码，同样是通晓Photoshop和“网

页三剑客”软件，为何其中一部分人设计的作品广受欢迎，越卖越好，另一部分人却苦于找不到销路？答案是不断翻新花样。

设计师史永雷打开装有大量素材的硬盘给记者看，里面除了密密麻麻的按照行业分类的文件夹外，还包括很多细分的风格设计。“别人可能没分这么细，只有时尚系这样一个笼统的叫法。”这位有4A广告公司从业经历的资深设计师扭头对刘振兴笑着说：“咱们的风格推出后，市场上马上就有模仿的了。”

除了视觉，他们还在功能上做了创新，比如在装修店铺时特别设计了一个分享模块，店主就能知道自己的某个宝贝或店铺被顾客分享到了哪些平台上，是微博还是QQ空间，一天中哪个时间段的分享量最高，被分享后别人点击进店的回流量是多少，哪些城市的买家分享过等，这就给店主的精准营销提供了数据支持。

(摘自《新闻晨报》