



炎热的夏季,冰凉的甜品成了小憩时的宠儿。大街小巷的甜品店,时时可见爆棚的现象。

综合蒟蒻、芒果班戟、榴莲雪糕西米捞……新鲜的食材,香滑的口感,是味蕾之旅;舒适的坐椅,柔和的灯光,恬淡的空间,亦是身心的享受。甜品被越来越多的人喜爱,其中的财富也不可估量。

■实习生 罗清 陈洁 见习记者 雷昕

甜品,味蕾带来的“财富”之旅

【果子狂想曲】原产地进原料,拒绝加盟确保正宗

开店时间:2006年
开店成本:20万

老板娘牛妈在台湾生活了十几年,回长沙后发现,台湾比较多的健康食品店,在长沙却很少。牛妈曾在台湾陆陆续续地学了各个品类甜品的做法,像台湾卖得很火的烧仙草、蒟蒻、豆花等。自己开店时,为了迎合市场,牛妈根据长沙人的重口味,把口感做得更加浓郁。“有台湾人来我们店里吃,都说我们的口味地道。”牛妈笑着说。

记者看到贴在墙上的价目表,产品定价都不高,十元以内的居多。牛妈说,“我的店铺不要交租金,所以价位低一些,这样更多的顾客能吃上我们的甜品。”

牛妈的店面不大,也没有精致的装修。但记者在贴满顾客留言的墙上看到“我走了近三个小时,终于又找到了这家店”之类的话。牛妈告诉记者,像这种巷子的小店,主要靠口碑做起来。所以除了

用心,还要注重原材料。要做正宗的台湾甜品,仙草、爱玉、蒟蒻、日本冲绳的黑糖是必不可少的,所以她一年去一次台湾进货。有了好的原材料,口感也很重要。为了保证每份甜品的新鲜,牛妈每天早上熬煮原料,12点过后才开店,当天做当天卖。

在刚开店的时候,很多顾客都不知道这些甜品的原材料是什么东西,牛妈会很耐心地解释。也有顾客在网上查找资料后,回来告诉牛妈这些材料的其他用处。

有一些想加盟的,牛妈都回绝了。牛妈说,有顾客反馈,加盟店做出的东西不正宗了。牛妈也给出一个让记者大跌眼镜的理由,“背自己的货物已经很累了,还要负担别人的,累不起”。

创业心经

注重原材料,稍低的定价。薄利多销,赚口碑。



【冰晶港式甜品】不断添加新元素,用“团购”开拓市场

开店时间:2个月
开店成本:30万

刚走到店门口,记者就注意到了招牌下的一行小字“享受生活,享受美味,享受甜品”,店主李斌向记者介绍,这就是她的经营理念。很多年前,李斌曾在香港学习了甜品制作,也从事了多年的甜品经营。去年回到家乡,她发现长沙正宗的港式甜品店并不多,于是盘下了一间门面开了现在这家冰晶港式甜品店。

刚开张的时候,李斌通过团购来提高店里的知名度,“一些顾客通过团购来我们店消费,过后觉得还不错,就会尝试店里团购以外的产品。”就这样,店里的人气慢慢旺起来,第一个月就实现了盈利。

在李斌看来甜品店最重要的就是口

味,她很注重原材料的选择和甜品的做工。品尝甜品就是一个享受生活的过程,味道才能吸引顾客。

李斌还会经常去广东、香港等地学习甜品制作,以提高自己的甜品制作水平。“别看我们的店小,但是却有八九十种产品。”面对长沙日益兴起的各家甜品店,李女士将自己的店的特色定义在“新颖”上面,不断更新产品,不断增加产品的新元素,甚至随着季节推出一些时令甜品。

创业心经

新颖独特的创新无疑能够吸引更多的顾客,网络时代团购也不失为商家宣传的有效手段之一。

【净果甜品】店面租金便宜点,经营更从容

开店时间:5年
开店成本:30万

水果为主打,既是特色也是发展阻碍。

2005年,徐敏和她的朋友们创立了净果甜品这个品牌,并且在窑岭开了第一家店面。当时在长沙甜品店远没有现在这么多,而消费者无形中形成的先入为主的观念也成为了他们的优势。在开店前,徐敏还特地去学习学习了甜点的制作,开始经营之后,就充当了甜点师傅的角色,她认为自己当甜点师傅的好处就是能够把自己的一些想法融入到产品中去。

徐敏非常重视原材料的选择,店里的水果很多都是从国外进口,而用新鲜健康的水果为主料也正是他们的特色。这一特色也在无形中为徐敏增加了烦恼。“长沙的冬天太冷了,而我们70%的产品是冰品,虽然也有对应冬天的热饮,但是受到原材料的限制和本身的特色,也让我们无法突破。”

徐敏在开甜品店之前是一名财务人员,正是从前的职业素养让她在经营方面表现得更为专业也更为谨慎。“六年前,我们选址在当时人气还不是很旺的窑岭,是考虑到了预计亏损。选择租金相对便宜的地段可以延长经营的亏损缓冲期,这样我们的经营也能更从容。”经过了一年的亏损,净果的生意好起来了,现在徐敏已经在长沙开了多家直营店和加盟店。

在刚开店的那段时间,净果也进行了小范围的电台宣传。徐敏认为甜品店经营初期不宜投入过多的资金进行广告宣传。除了一些媒体宣传以外,客人之间的口口相传也很有效,因此切忌急于盈利而忽视产品品质。

创业心经

经营甜品店切忌心浮气躁,用心经营才能赢得口碑。

甜品,要靠味道来挣钱

记者手记

如今长沙街头的甜品店如雨后春笋,人们对于甜品的喜爱让这个行业充满商机,然而经营甜品店并不是那么容易的。不同于一般的餐饮业,来甜品店消费的绝大多数是年轻人,如何树立好自己的特色,抓住顾客的味蕾,是经营者在经营过程中应该反复思考的问题。

经营甜品店价格、品种固然重要,但最关键的还是味道。吸引回头客的最佳方法就是具有自己特殊风格的口味。制作甜品时应抱着宁精勿滥的原则,现做现卖,以保持产品的新鲜。店面的装饰不需要太豪华,只要甜品质量过关、店面整洁美观就不愁生意。

甜品具有一定的季节性消费,在冬季会有明显的生意冷淡期,经营者在冬季经营时,可以适时推出合适的产品以应对淡季。

甜蜜的滋味需要用心经营

中信银行·创业点评

实施产品差异化经营和低价位的定价策略是进入食品细分市场的有效方式。消费者的口味是销量的决定因素,因而是营销策划的重点。甜品的种类繁多,并且具有很强的季节性,这是产品差异化经营的内在优势。

甜品的创新是甜品店成功的关键。消费者的需求不断变化,同时也是可以培养和引导的,是要用心经营的。任何产品都具有生命周期,甜品也不例外。准确定位现有甜品所处的生命周期,分析每一种甜品的成本消耗和本利均衡点,创新特色甜品、使新旧产品组合产生最优现金流,这是甜品店的经营之道。

甜品店的生意红火了,原有资源调配却跟不上步伐。如何扩大经营是小企业在成长道路上必然遇到的问题。增加有效经营面积和拓展销售方式是提升业务量的有效途径,同时采取价值链的横向整合,如授权加盟,亦是可选项。授权加盟不仅可以优化资源配置、提高资源的利用率,同时也是扩大影响、提高知名度的潜移默化的手段。

以甜品店为代表的小企业在经营发展过程中会蕴藏诸多需求,不仅有融资需求,更有投资需求和运营管理需求。服务导向型的银行可以更好地发掘和满足这些需求。中信银行“小企业成长伴侣”摆脱了产品导向型的局限,更多地着眼于服务小企业、满足小企业发展的全面需求,是小企业成长的知心伴侣。

■湖南小企业金融中心 刘洋

