

# 策神老板娘开店 并非全凭嘴一张



在长沙的大街小巷里，有这样一群做生意的堂客们，她们巧嘴一张策生活百态，妙手生花做秘制小吃。这群女人凭借自己机智、勤劳、开朗、乐观的人生态度，和不断推陈出新的特色菜肴，吸引各地的食客们纷至沓来。几十年她们从未被市场抛弃，小店面做出了大生意。

**【娟娟餐馆】**  
从进货渠道上下功夫  
店铺成本：13万左右

如果你刚去娟娟餐馆吃饭，又对点菜没有把握，大可以放心交给热情好客的老板娘来办。“菜不要点多了，留着钱坐车。你们钱多？钱多就别买车，买飞机去！”老板娘会根据实际人数点菜。如果你要喝酒，老板娘又会问你：“你开车了没有？喝酒不开车，开车不喝酒！”娟娟餐馆的老板娘徐玉成就是这么能策。

来店的客人几乎都会点美味鲈鱼。“长沙的小店基本上是不做鲈鱼的，大酒店里的鲈鱼一般清蒸，腥味比较大。我就想为什么不能把鲈鱼也做成我们长沙人爱吃的家常口味呢？后来我自己创新，把鱼刺剔出，把肉做成小片，但是把鱼头和鱼尾留着，做出来的鱼就像一朵花，非常漂亮。后来我去海南旅游的时候在超市里看到一种黄色的辣椒味道很好，就买了一些带回去加在鲈鱼里，然后再放上自制的剁辣椒，这样就做成了现在这道鲜香可口的美味鲈鱼。”徐玉成如是说。

“我下岗后一开始卖盒饭，那时的盒饭3块钱一个，生意好得不得了，路边的摊子每天都要排长队，别人都开玩笑说我的盒饭店是‘长沙晚报的第二食堂’”。因为要拆迁，徐玉成2000年搬到了现在的位置，取名叫娟娟餐馆，开始做家常菜。

“我这里的菜价定价很便宜的。因为我们从不去菜市场买菜，而是去马王堆批发市场买，菜好价格也便宜。而且自己熏腊味、做卤菜、剁辣椒，这样就降低了成本。”老板娘道出了自己的商业秘密。

餐饮业人员流动大，徐玉成为员工报销部分医药费，并给困难员工捐款。因为只有拥有稳定的员工，才能做出品质稳定的食物。

**【熊猫姨鸡爪店】**  
永远是创造者，而不是制造者  
店铺成本：3万左右

也许第一次去熊猫姨鸡爪店吃东西的客人会听不太懂她在说什么，因为她的话总是暗藏玄机，有着自己独特的语言色彩和人生领悟。在客人结账的时候，熊猫姨总是会在金额的后面加上“万”和“美金”的后缀，20块钱就是20万美金。问及原因，熊猫姨神采飞扬地说：“这个美字很好听啊，客人来我这里吃东西吃得美美的，我卖东西也卖得美美

的。”熊猫姨招牌式的自问自答让记者深切感受到了这个长沙最会策老板娘的语言功力。

一间不足40平方米的小店面，八张圆桌矮凳，一张能说会道的嘴，熊猫姨谱写出了自己的小吃店传奇。这个看似不起眼的小门店，每天经营16至18个小时，接待人数高达上百人。谈到创业初期的艰难，熊猫阿姨感触颇多。“这个店子1994年开张，一开始做的时候没什么人来吃。我不断改进技艺，客人吃了要他们提建议，然后再不断地改口味。终于有一天，有客人说这个味道好极了，鸡爪的口味才最终定了下来。从开店之初到店子红火，这个蝶变过程花了七八年的时间。”

对于熊猫姨鸡爪店成功的原因，我们也许可以从墙上贴着的一张红底黄字的告示窥见一斑：熊猫姨店只有创造，没有制造；从不跟别人学，只有别人想学我……

**【常青汤圆店】**  
一个能找到回忆的地方  
店铺成本：10万左右

“其实我们不是冲着汤圆和葱油粑粑去的。而是听老板娘策的，少了老板娘，常青就少了特色！”一位顾客如是说。潘平就是常青汤圆店的第三代传人，传说中的长沙最能策的老板娘之一。

记者下午两点来到常青汤圆店，一直到三点，这个不足30平方米的小店，顾客就络绎不绝。“来我这里吃东西的，88%都是老顾客，有的人从爷爷辈就来，现在孙子也过来，足足吃了三代人。”在钢筋水泥的冰冷都市里，许多人在寻找着他们儿时的记忆。常青做的汤圆也许不是最好吃的，但一定是最让人温暖与回味的。

老鲁是附近的街坊，来常青吃了8年的东西了。“老板娘待人亲切，东西味道又好，”老鲁告诉记者他来这里的原因时说。“我文化水平不高，但韩国电视剧《大长今》我看了3遍，里面的待人接物都是一流的。现在我把你好和下次再来一直挂在嘴边。”以诚待人、和气生财、尊老爱幼、勤劳善良，这些在大长今身上的特点在这位长沙最会策的老板娘身上也依稀可见。

■记者 赵伟 实习生 何梦青 闫沁波



■漫画/王珏

## 记者手记

### 这些老板娘不一般

抠门、爱凑热闹、能说会道、爱漂亮这些都是长沙堂客们的性格色彩。她们活跃在星城的大街小巷，也成为这座城市的一道风景。从熊猫姨、潘平、徐玉成这些人身上，我们看到了她们还都有些共同的性格特征，除了吃得苦、霸得蛮这些“湖南人性格”外，就是以诚待人、勇于创新这样的新时代性格。

也许她们的创新只是些小花样，还难登大雅之堂；也许在城市的某个角落还有更美味的小店；也许新一代的年轻人已经更喜欢

那些时尚、便捷的洋快餐店。但不能否认的是老长沙还需要市井美味，还需要打嗨港的老板娘们。今天的长沙人习惯了都市快节奏的生活，习惯了人情冷暖交际应酬，也就需要有几家像家一样温馨的小店，满足口腹之欲外，也寻找一丝心灵的慰藉。所以如果地球人都阻止不了人性化的海底捞，那同样长沙这些最会策的老板娘也没人能够阻止得了。

■记者 赵伟

## 理财点评

现代人工作繁忙、收入水平增加、生活节奏加快、消费观念更新，推动了餐饮行业迅速并且多样化的发展，那些随时供应、不分时段、个性化风味的快餐小吃受到都市人的喜爱。经营场地不大，多为个体化经营，店主既是老板又是员工亲自参与经营管理；餐饮、食品独具特色，赢得部分人的喜欢；客户群体相对稳定，以回头客居多是这类餐饮店的共同特征。这些餐饮店中有部分由于门面变迁、管理不善等原因逐渐退出市场，而有些经营稳定利润可观，也有个别的店由于经营管理有方，获得大众市场认同客户群体不断扩大，成为品牌。

上文中的熊猫姨鸡爪店、常青汤圆店、娟娟餐馆应该算是经营成功的范例。它们的成功凭借的就是其独特的口味、优质的服务和良好的经营理念。比如常青汤圆店为就餐的人们带来了对过去岁月的追忆，在品尝美味汤圆的同时获得了精神上的享受；娟娟餐馆的老板通过为员工报销医药费、给困难员工捐款等方式留住了每个员工的心，其实，留住的是店子赖以生存的资源。对于这些店来说，只有拥有稳定的员工，才能做出口味如一、品质稳定的食物，才能让客人吃得放心，吃得欢心。

小型的餐饮店一般店面不大，资金周转比较快，员工也不多，由于需要通过一定时间去获取回头率高的客户群，前期主要流动资金投入是门面租金和人员工资，投资金额不多。一般不到十万的固定资产投入，几万块钱的流动现金即可满足经营所需的全部资金。但是，当经营到一定程度，小店客户越来越多，逐步获得市场认可并形成一定影响力后，如果店主希望扩大经营场所或改善经营环境的，就有可能需要资金支持，因此，在经营过程中注意与银行信用及合作关系的建立是有必要的。中信银行可以为您提供贴心周到的金融服务和融资支持，帮助您的事业不断发展壮大，欢迎您随时咨询了解。

■点评人：中信银行湖南小企业金融中心客户经理 周星逸

**CITIC 中信银行 CHINA CITIC BANK**  
**小企业成长伴侣** **善小而大成**  
**咨询热线：84582044 84582034**