



“早起,买两根地沟油油条,冲杯三聚氰胺奶。中午,瘦肉精猪肉炒农药韭菜,再来一份人造鸡蛋、卤注胶牛肉,加一碗石蜡翻新陈米饭。下班,买条避孕药鱼,尿素豆芽,回到豆腐渣工程房……”这是网络上流传的一条搞笑段子,来源于我们的真实生活。

有毒或不洁食品频频曝光,消费者对于食品安全信任指数直线下降。记者近日走访发现,一些主打“现磨现卖”的小店正是看准了消费者的心理诉求,生意很是红火。

■记者 何梦青

现磨现卖小店,“门面”功夫不能少

老油铺:前厅卖原料,后厅榨成油
创业人:何发林
创业时间:2012年5月
制胜秘诀:望、闻、问、推



看到不少城里人不惜成本开车到乡下购买土榨的菜籽油或者茶籽油,何发林萌生了将乡下的榨油坊搬到城里的念头。

何发林在新闻行业摸爬滚打了10多年,后在某食用油企业做过销售经理,今年4月辞去了不菲的年薪开始单干。“老油铺”榨油坊是其第一个作品,开在衡阳市一家大超市旁,门店用透明玻璃隔开,前面是展示厅,后面是榨油间。前厅内摆放着一个偌大的木桶,里面装满了茶籽、菜籽、花生等原料。

何发林告诉记者,这些原材料都是来自衡阳本地,原料好不好,一目了然。顾客可以直接称好原材料交给技术人员,看着油从榨油机里面流淌出来。

为了让消费者监督生产加工的全过程,老油铺还特地在展示厅和操作间安装了监控器,消费者随时可以从电脑调看监控,查看技术人员加工流程。

对于产品营销,何发林总结出来4个字的营销模式,就是“望、闻、问、推”。

“望”:就是看门面形象。消费者进操作间察看榨油流程。

“闻”:就是闻香味。老油铺每天鲜榨几个小时,独特香味从排气管飘出,吸引了不少消费者进店。

“问”:不少市民会问及菜油和茶油的好处、调和油与纯菜籽油、纯茶籽油如何鉴别,老油铺对导购员进行了上岗培训。

“推”:就是推介产品。备小瓶装的产品送给消费者品尝。



现磨现卖的小店用原材料现场制作,让消费者放心食用。

Mr beer:整套酒酿设备摆在门口
创业人:Elbert
创业时间:2012年7月
制胜秘诀:酿酒设备吸引顾客



Mr beer是太平街里新开的一间酒吧,与传统的酒吧不一样,这里有现做现卖的啤酒。

股东Elbert是一个风趣幽默的老头,曾在美国呆了40多年,在上海、苏州和宁波开了酒吧,并引进酿造啤酒的设备。“大型啤酒厂的啤酒全都是机械化酿造出来的,每一罐的味道都一样,但小作坊酿造的啤酒却不一样,因为每一个技术层面的差别,每一杯啤酒的味道都是不同的,这就是鲜酿啤酒的可爱之处。”

酒吧内啤酒的酿制方法是严格遵循德国传统古老的酿酒法所酿制,保留了啤酒原有的特色风味,绝对不添加任何人工添加剂。

Elbert十分看好酿酒行业,“上世

纪90年代初,几乎所有的酿酒设备都是德国制造,但现在,国内的酿酒设备已经十分完善。”Elbert介绍,一套完整的酿酒过程共分为六个步骤,粉碎糖化、过滤、煮沸及添加酒花、冷却、发酵、熟化储存,整个过程大约需要历时28天,等待啤酒成熟后,啤酒直接经由啤酒管输送至贮酒桶或桶装啤酒桶内提供给消费者饮用。

酒吧的门口处摆放着一套酒酿设备,过往的行人很难不被它吸引。“刚开始,顾客肯定会因为酒吧里新奇的酿酒设备才来尝试,但慢慢地,鲜酿啤酒所拥有的独特口感会让喜欢它的人上瘾。”Elbert哈哈大笑,因为才短短7天的营业时间,就有顾客每天来喝一杯。



谷色谷香天然饮吧:这家的吧台特别矮
创业人:林晶
创业时间:2011年7月
制胜秘诀:选址在消费人群密集地,不断研发新品

谷色谷香天然饮吧是一家集豆浆、果汁、五谷杂粮、小吃、简餐为一体的小店,这里的饮品不是用奶精和香料冲兑出来,而是现场打磨的。

林晶是这家小店的老板,她做过七八年餐饮,对饮食行业有着十足的热情。刚接手这家饮品店时,店里生意并不好,品种也只有豆浆和奶茶,林晶认为现代人对于健康的诉求比以前更高,天然饮品会有巨大的市场潜力,于是撤掉了之前的加盟,自己研制和开发新品。

“饮料的制作方法其实很简单,每个人都会,但现代人工作很忙,没有时间自己制作,我想只要保证食材的天然和新鲜,客人会愿意多花几块钱喝到放心的饮品。”天然饮吧里的饮品多达几十种,但无论什么饮料,全都是当着客人的面现场制作出来的。

冬天是饮品店的淡季,为了保证正常的营业额,林晶还制作一些小吃,以带动店里饮品的销售。天然饮吧还兼卖早餐,不是传统的包点,而是西式早点。“很多年

轻白领并不喜欢早上吃油腻和气味很重的东西,所以我想西式早点会受到他们的欢迎。”林晶的想法很快得到验证,仅仅是早餐的营业额,就占到了全天营业额的35%。

在饮品店的装修和布局上林晶也花了心思。“一般的饮品店会把吧台设计得很高,客人根本看不到饮料是怎么做的,我特意将吧台做矮,然后摆放凳子,客人可以在等餐时观看到饮料和食物的全部制作过程。”

记者手记

要让良心看得见

一公斤奶精可以冲兑出100杯奶茶,每杯的成本只需几毛钱。在奶茶店刚刚兴起之初,许多饮品店靠着低成本赚了大钱。但现在,随着人们健康意识不断增强,消费者对化学添加剂饮料不再感冒,普通的奶茶店、饮品店的生意大不如前。如果能给消费者提供健康的饮品,甚至能看到食物的制作过程,是否能消除消费者心中的顾虑?“现磨现卖”食品正是打着“安全可靠”的健康牌,很快吸引了一大批顾客。

许多企业往往会在经营过程中陷入一种误区,以为消费者需要的是实惠和便宜,因此在成本上做文章,而降低成本的最直接方法就是偷工减料或以次充好。但消费者真正买账的是货真价实、安全健康的食物。降低成本并不是企业制胜的关键,如何获得消费者的信任,才是企业长久的生存之道。

创业支持

随着经济的发展和人们生活品质的提高,人们越来越喜爱现磨现卖的健康的、绿色的食品。无论是老油铺原滋原味的纯菜油或纯茶油还是谷色谷香天然饮吧的现磨鲜榨豆浆水果,亦或是Mr beer的可视化鲜酿啤酒,企业的经营者们都很好地抓住了这一消费潮流,精心打造出各自的特色,最终赢得了顾客的喜爱。但是要想赢得更多消费者的“青睐”,满足多元化的客户需求,小企业经营者在不断开发新产品的同时,还要不断增加分店连锁经营,扩大经营规模。而经营规模的扩大,必然面临着融资等问题。但在实际过程中,小企业由于缺乏抵押物,往往在融资过程中显得异常的艰辛和困难。

目前,具有良好发展前景、有一定积累的小企业,中信银行已为您量身打造了一系列的金融产品和服务,可帮助您更好地发展和经营。中信银行小企业金融中心专业金融服务团队将为您提供全面的财务顾问,“成长贷”、“创业贷”可为您提供灵活多样的融资方式,力求取得共同成长和发展,同时中信银行灵活的个人经营贷款政策可为经营户提供资金支持,方便快捷的网上银行、POS机、信用卡等业务,可以在提高经营户资金周转效率降低财务成本的同时提升顾客的满意度。

■中信银行长沙东风路支行公司客户经理 项晓林

