

阿妈妮馄饨做特色口味 思必客香锅花钱少花样多 老食堂别样文化吸引人 城外驿庭院氛围受青睐 这些餐饮店为何活得滋润

中国邮政储蓄银行
创业进行时

大街小巷餐馆随处可见,有些店活得滋润,有些店如履薄冰。记者近日走访了长沙几家生意很好的餐馆,其中有中高档的、也有大众的,可以通过他们的讲述让我们了解一些开餐馆的窍门,同时,也为一些遇到瓶颈的餐馆找到出路。 ■记者 侯小娟 实习生 梁露

阿妈妮:品种虽少,人气不弱

在餐饮业里,只要做出了特色,就算品种单一,照样能得到顾客的青睐。

阿妈妮馄饨店的老板娘邱琴没有计算每个月的收入到底有多少,但是靠着这个店子养活了一家人:病中的丈夫、两个读书的孩子以及几个来自老家海南的服务员。

附近的邻居和顾客介绍,“她家的馄饨口味和别家就是不一样,店里还出售一些海南

的特产。”

由于邱琴是海南人,所以店里的很多小吃都来自海南,如特制的辣椒酱。“这些辣椒都是我从海南收来,然后自己做成辣椒酱。”邱琴说。

“只要做出了特色与味道,就不怕没客人来。”邱琴说,“来店里光顾的大多是老顾客,靠他们的口碑带来了一批又一批的顾客,很多人专程从城南来这里吃一碗馄饨。”

老板生意经

馄饨做好有“三要”:面要好、皮要薄、汤要有营养。馅儿方面也有讲究,买肉没有固定的点,看见肉好才会买。

专家点评

成功:专一特色店,有明确的

顾客群,并能够针对顾客群提供扩展性产品,烹制技术个性、随性,口味独特。

不足:依赖一个人的手艺,不能做大。

思必客:花钱少、花样多

“先是自己选菜,然后将各种荤素倒在一起,拌上辣椒、花椒之类的炒成一大锅。菜一上来就很有食欲。”思必客麻辣香锅的一位常客如是说。

此店人均消费是20元左右,“花的钱不多,却有荤有素,很划算。”顾客陈小姐说。

“类似的麻辣香锅店在长沙有很多家,就思必客已有8家店,但是我们能够在这场激烈的竞争中分得一杯羹。”店主刘方林说,

有些经营得好的店子,每月利润可达10万元。

此外,火锅也是备受青睐。在黄兴路步行街,火锅店达10家以上,如不了锅、辣阿婆等。一到晚餐时间,火锅店就挤满了人,天冷时想找到一个位子都难。

据了解,吃火锅以年轻人为主,“湖南人喜欢吃这个,并且价格不贵,还能吃很多种花样,荤素搭配,有辣有淡,很划算。”正在湖南大学读大二的小文说。

老板生意经

上菜速度快、品种全、消费低,适合年轻人消费,并且还免费提供饮料。此外,底料是自己发明的,味道独特。

专家点评

成功:顾客可按照自己的意

愿配菜,降低了对烹调技术、口味的要求;免费饮料、低消费、麻辣口味等迎合了个性、自由、追求享受的年轻人需求。

不足:进入门槛低,容易被模仿,对品种、质量等要求高。



年轻人喜欢光顾花钱少,花样多的火锅店。

老食堂:另类文化也能吸引人

“店子虽小,不过生意也还好;各位看得起,给我小店添欢喜;您来我高兴,但是尽量请安静;因为您太吵,别人可能会烦恼……”这是兴汉门附近“老食堂”餐馆墙上的一段顺口溜,是老板刘德武自己写的。

这个店子是刘德武2008年从朋友手中盘来的,生意一直不

错,外面的装修与其附近别家店子相比,的确有几分特色:红墙、布旗招牌等,还真有几分六七十年代老食堂的味道。

“这个地段租金不贵,所以菜价相对较低。”刘德武说,“现在老顾客比较多,偶尔和他们策上几句,客人们也挺高兴,很多客人都要求帮他们也写点顺口溜。”

老板生意经

店面做特色文化,娱乐、搞笑,吸引顾客。但是要长久下去,还是靠的味道好、消费低,同时老板也要会做人,记住顾客的喜悦。

专家点评

成功:以外在形式吸引眼球,形成特色;草根幽默并能与时俱进。

提示:噱头终究是噱头,最终靠质量。

城外驿:好环境、好氛围、好情调

“轻松的氛围、温馨的用餐环境、给顾客家的感觉是我们的一大特色。”城外驿的值班经理张静说。

城外驿定位为天心阁护城城外一个可以休息的场所。

记者看到,城外驿店里有很多书籍、棋牌等可供休闲娱乐的物品,还摆有很多艺术品。

张静告诉记者,与其他店子

不一样的是,晚上店里的户外灯光很漂亮,“晚上9点半后会关掉部分灯,点上蜡烛,很浪漫,这也是长沙白沙路上唯一的户外餐厅。”

据张静介绍,来店里喝进口啤酒的客人特别多。去年8月份,店里的一个啤酒供应商邀请了一支德国乐队专门在城外驿举办啤酒节,“当时大家的参与度很高”。

老板生意经

很多餐厅的定位都是商务型的,这对于忙了一天的人们来说很压抑,所以我们主要想营造一种轻松的、非商务的氛围,让顾客走进店里后有家的感觉。

专家点评

成功:餐厅有茶馆般悠闲、咖

啡厅般浪漫、广场般休闲,将饮食和娱乐、休闲完美结合。

不足:餐厅?茶馆?还是休闲场所?需要有好的盈利模式和宽敞的场地。

(本期点评 中南大学商学院副教授 陈建中)

记者手记

餐饮业难言“饱和”

近年来,餐饮业所占的市场份额逐年上升,这块蛋糕像滚雪球一样越滚越大。

“城市在不断发展、扩大,人们对餐饮的需求也会随之增长,并且很多餐饮企业在不停地开张与关门,循环更替,这块蛋糕到底有多大我们还看不到。”湖南省餐饮行业协会常务副秘书长常国强表示。在他看来,这块市场更不存在“饱和”一说,仍有巨大的潜力可以挖掘。

无论是路边的大排档还是高档的酒楼,都有各自的消费群体,也自然有其存活之道。

“要明确消费者需要什么,然后确定自己的定位,这样才有可能成功。”常国强说。

在他看来,有一定规模的、中高档的餐厅,首先考虑的问题是停车要方便,要有足够的车位。并且这些餐厅大多数都会选在店子较集中、已经形成了消费圈的区域。而小吃店、快餐店等应该选在客流量大的地区。

此外,常国强认为,做好餐饮最重要的是要有创新,从服务质量、菜的品种、环境等方面着手,变“等客上门”为“招客上门”,“消费者都喜欢寻刺激、追求新鲜感”。

邮储银行长沙服务网点

省分行直属支行 85989316 东风路支行 84201602
东塘支行 85710077 五一路支行 84411294
高桥市场支行 84766242 师大支行 88882601

中国邮政储蓄银行
POSTAL SAVINGS BANK OF CHINA

邮储银行·创业帮手

本文中的几个店家,规模从几万到几十万不等,每家店各有各的特色。但是当它们通过多年时间积累,想扩大规模,或创新产品而需要大量资金投入,这是每个创业者都将或正在遭遇的问题。

邮政储蓄银行的“好借好还”

小额贷款业务将是他们较好的选择。这是一种面向微型或小型企业发放的用于合法生产经营活动所需资金的人民币担保贷款。借款人在首次办理贷款时,由银行核定额度,在额度有效期内,可以循环使用、随借随还,手续非常简单。

邮储银行·理财师问答

问:餐饮店想扩大规模需要融资,有些什么限制条件?

答:开分店、装修、引进新技术工艺、购买原材料等可到我行借小额贷款或个人商务贷款。小额贷款和个人商务贷款是我行为从事生产经营活动的私营企业主、个体工商户和城镇个体经

营者等微小企业主提供信贷资金支持的产品。其借款人基本条件是:

1、年龄在18(含)至60(含)周岁之间,具备完全民事行为能力;2、具有合法有效的身份证明、贷款行所在城市的户籍证明或有效居留证明;3、具有良

好的信用记录和还款意愿;4、具有稳定的合法收入来源和按时足额偿还贷款本息的能力;5、有明确的贷款用途,且贷款用途符合相关规定;6、能提供我行认可的贷款担保方式,小额贷款需要有保证人或组建联保小组,商务贷款需要有住房或商用房产抵押。