



◀8月6日傍晚，位于长沙市蔡锷北路荷花池菜市场附近的两个店子，顾客颇多。记者 李丹摄

现在的人都想吃点放心东西，两家蛋糕小店为此斗法

做点小生意，也要比刘翔更会“现”

从长沙市蔡锷路荷花池菜市场买完菜出来，刘焮驰会常常光顾菜市场旁的一家蛋糕店。8月6日，当她习惯性地来到这家店时，发现蛋糕店已改装换面，卖的是焦香肉排。她心存疑惑，已经开了几年的蛋糕店，为什么要在这么热的天卖热腾腾的肉排呢？

■见习记者 朱蓉

来了一家“显摆”的店

因为价格实惠，品种丰富，又在人流量极大的菜市场旁，这家蛋糕店很快在此站稳脚跟，拥有一群稳定的顾客。

但是，2011年10月1日，一家新蛋糕店在距离该店不到20米的地方开张了。

青绿色的装修主色调，店员白色的厨师装，都让人眼前一亮。柜台最显眼的地方整齐摆放着一摞摞新鲜的鸡蛋。店员把鸡蛋一个一个打碎，加进面粉原

料里搅拌，然后将面团装入烤盘，放入烤炉。这所有的步骤都是在顾客的眼皮底下进行。每一批蛋糕出炉要三四分钟的时间，顾客需要站在柜台前耐心等待。

渐渐地，看新鲜的顾客围满了不到两米的柜台，大家对这种看得见的原料充满了好感。据老板邱振宇回忆，开业的第一天，就已经出现顾客排队购买的现象。

一招还比一招强

两家小店的位置都不错，新店靠近幼儿园，老店靠近菜市场。无论是送孩子上幼儿园的，还是提篮子买菜的，来来往往的家庭主妇们都是蛋糕店的忠实顾客，因为价钱合适，既能当点心，又能当早餐。

面对新店的开业，老店起初并没有太在意。新店所在的门面已经换过几波老板了，没有一家做得长久，这一次可能又是“流水的兵”。

但很快，越来越多的顾客喜欢到新店去买蛋糕，即使那里只有一个品种，还需要排队等候。而另一头，老店的门框上，赶蚊蝇的电动扇在不知疲倦地旋转，虽然摆着十几个品种，但一上午都很难看见有顾客停留。

短兵相接，变则胜

胜负已分。邱振宇介绍，到目前为止店里生意一直不错。月最高营业额达到十几万元，生意最好的时候，一天有1.6万元的营业额。

做生意说到底就是为了赚钱，赚不了钱的生意自然没有必要再继续下去。

今年7月，老店终于放弃了挣扎。门面还是原来的门面，老板还是原来的老板，只是生意不再是原来的生意。据了解，老店的老板遣散了原来的员工，重

不甘心坐以待毙，老店与新店开始了经营上的博弈。大家心里都清楚，就算是这样的小本生意，同场竞争永远是适者生存，没有情面可讲，只拿营业额说话。

某日，老店的柜台前也摆出了新鲜鸡蛋，复制了新店“蛋糕秀”。

然而趋势一旦形成就难以改变，除非有强大的外力。而这复制的手段显然不够强大，不足以吸引大量顾客回头。更残酷的是，精明的邱振宇没有给老店的表演渐入佳境的时间，他见招拆招，没过两天就在柜台上摆出某名牌盒装牛奶，直白地告诉顾客蛋糕里添加的牛奶也是有“来头”的。从那天起，店员除了表演打鸡蛋，还要兼职倒牛奶。

新招兵买马，加盟别的品牌，做起了另外一门生意——现做现卖的肉排。

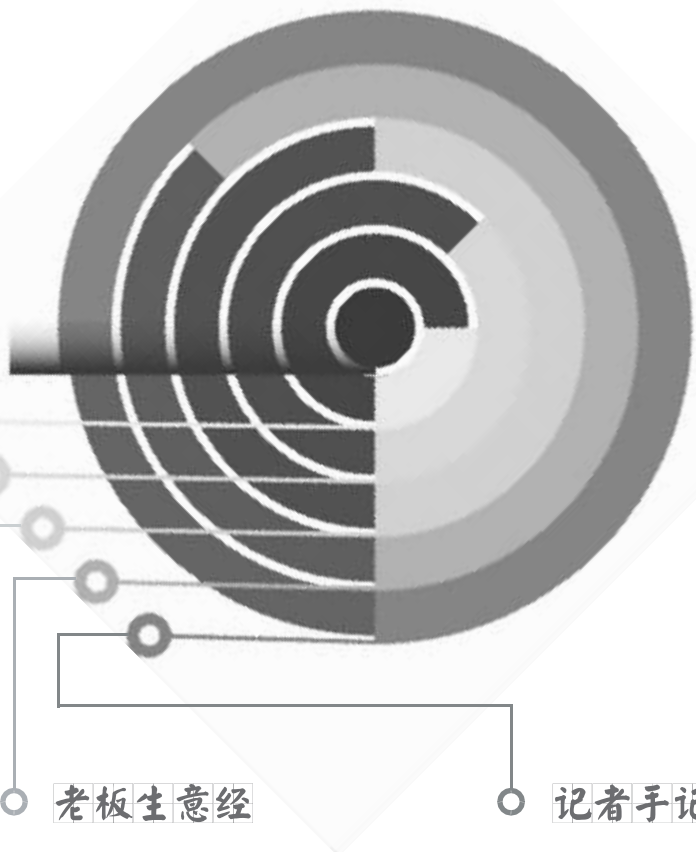
肉排店的员工说，现在食品安全问题实在严重，老板考虑到现做现卖更能让顾客放心，所以做了新的加盟生意。

老店的娄老板在电话中说起改换生意，语气倒是很豁达，“做新生意当然是看中它能赚钱，现在看来，现做现卖更有市场”。

序幕

斗法

成败



老板生意经

记者手记

最好的选择不给选择

后来居上，完胜已经站稳脚跟的老店，新店的老板邱振宇有什么制胜法宝。

邱振宇说，首先当然是装修，选择和一般店铺不同的青绿色，显得干净，也容易吸引顾客的眼球。给员工统一着装是大企业才会有的要求，我们这样做，也是要让自家的店在给顾客的第一印象中是值得信赖的。

食品店，最核心的还是商品。邱振宇说，“把蛋糕的制作过程透明化，将鸡蛋、牛奶等原料摆在顾客面前，并让顾客看到产品的生产过程，就是最好的广告了。”

单一产品怎么能竞争过丰富的种类？邱振宇打了个比方，“1个人做5件事和5个人做1件事，你觉得哪种情况成功的可能性更高？”虽然品种少了些，但换种方式想，顾客没有了多余的选择，反而不会左思右想地拿不定主意买哪种。“不给顾客多余的选择，也许就是最好的选择。”

未来，邱振宇打算往奢侈品蛋糕方向发展。

小店里的门道

食品安全事件频频被媒体曝光，消费者震惊之余也开始对进口的各种食品越来越警觉，街边经营食品小店的生意自然也是越来越难做。

为了证明自身产品的“安全可靠”，这些街边食品小店开始在消费者面前现做现卖。希望通过类似西餐自助的“开放式厨房”形式来赢得顾客的眷顾。无论是现磨的豆浆，还是现榨的橙汁，都在一定程度上成为了消费者心中较为安全可靠的选项。

两家蛋糕店的经营斗法中，新店最终以更为聪明的经营方式、更加安全透明的原料处理取得了消费者的信赖。

转行后的老店老板，在选择新的经营项目时也是十分默契地将自己的生产厨房搬到了消费者眼前，可谓吃一堑长一智。

经济信息

湖南国美上演家电“四大名铺”——和府店、大华店、东塘店、侯家塘店四店店庆

据了解，正在伦敦举办的第30届伦敦奥运会成为了全世界瞩目的焦点，而国美的盛大店庆活动，也将成为湖南人民参与的一个家电盛会。店庆活动期间，除了实实在在的让利之外，国美更是融入了店庆的趣味活动，本次湖南国美的四大店，将会上演一场家电“四大名

铺”，湖南国美将会给消费者带来更多的惊喜。

“四大名铺”上演秒杀计

湖南国美电器总经理张仁勇介绍，“店庆秒杀”活动将是国美开展的新一轮营销方式，让这种秒杀的紧迫感再一次带动湖南消费者的消费热潮。

另外，此次活动的秒杀时间为8月10日之前，消费者只需发送短信“51秒杀”至指定号码（侯家塘店18073120088、大华店18073120066、和府店18073128988、红星店18073128889），获得确认信息，凭确认信息到门店即可获得200元店庆套券。消费者可凭套券到湖南国美和府店、大华店、东塘店、侯家塘店购买冰箱、洗衣机、厨卫、空调、彩电、3C单件满额即可抵现使用。

积分疯狂送 最高达2000元

在8月10日到8月12日活动期间，消费

者到湖南国美四大店购买冰箱、洗衣机、空调、彩电、厨卫、不同品类两件以上满3666元送500积分，全场最高可获赠2000元积分（1积分=1元），购买全场任意商品可直接抵现使用。

以前要累积积分到一定的额度才能直接抵现，这次也是站在消费者的角度，使消费者在购买家电时，能够体会到实实在在的让利优惠，同时也为湖南国美下半年度在家电走向主导打响第一枪。以真诚的服务，超低的价格，为消费者送去真正的实惠。