

疫情下,营业额最差时一天不到千元,每年亏损50万元左右

嵊州崇仁古镇上小吃店老板多方突围:开网店、做直播、做冷链……

难归难,但我们浙江人总能拼出一条路

本报记者 周夏林
通讯员 陈荣 邱琳

凌晨4点40分,天色幽蓝,我和钱磊从绍兴嵊州市区出发,前往位于崇仁古镇的“钱余昌”小吃店。店主钱磊今年43岁,嵊州本地人,管着两家门店一家工厂,更准确的身份是嵊州小笼包企业主。

三年前,崇仁古镇计划打造一条美食街,前三年店租全免。钱磊看好古镇前景,盘下三间商铺做店面。

刚开业时钱磊的小笼包店人气很旺,最忙的时候,点餐的人能从收银台一直排到店门口。可没多久,突如其来的疫情把小吃店积累起来的人气打散了。

三年下来,这家“钱余昌”小吃店过得如何?

钱江晚报·小时新闻推出“问企·钱江晚报记者大型蹲点系列报道”,多路记者走进社会百业,走进各类市场主体,走进沿海小微企业、深山里的民宿、街头的个体工商户等,以蹲点亲历形式,从微小切口,观察当下浙江如何稳住经济。加入崇仁古镇上的这家嵊州小吃店,我的身份是“临时工”。



马阿姨教记者如何点单

想对政府说的话——

“希望政府能多帮嵊州小吃做宣传,打响嵊州小吃的牌子,让嵊州小吃走出去。”钱磊说。

清晨5点:小吃店开工

店里每个人都是“万能的”哪里缺人就哪里顶上

早上4点30分,我的闹钟响了,这应该是今年以来我起床最早的一天,从嵊州市区到崇仁古镇大约20分钟车程。

美食街位于古镇入口处,5点光景,“钱余昌”小吃店开门营业,店里已有客人。5名员工,两人在后厨处理食材和洗碗,三人负责点单、烹饪。

早晨是小吃店的高峰期,一笼老面鲜肉小笼加一碗豆浆配油条,是很多人的早餐标配。除了小笼包,嵊州本地的特色小吃,店里也基本都有。

负责点单收银的马阿姨就住在崇仁镇上,“豆腐包一份,炒榨面一碗!”电脑下单后,由收银员口头传达给烧菜师傅。10分钟不到,先后来了三位客人,共点了三笼小笼、一碗炒榨面、一碗小馄饨、一碗汤年糕。

一旁的杨大姐负责放馄饨和炒年糕,这边刚放下小馄饨,转身就在操作台上炒起了年糕,锅铲翻飞,5分钟不到,一碗热气腾腾的嵊州汤年糕就出锅了。

当我问起大家如何分工的时候,杨大姐说:“我们5个

人店里的活儿都会,哪里缺人就哪里顶上。”

我选择了收银报菜的工作。大概10点半左右,小吃店已经过了早餐的高峰期,员工们分批吃午饭。趁着没有顾客的空当,马阿姨教我如何使用点餐系统。

简短培训后我上岗了,11点不到,来了一对母女。“我要一份汤包、一碗牛肉豆腐榨面、一笼豆腐包。”妈妈应该是本地人,点菜很熟练。

我却慌了神,汤包是什么?系统里怎么找不到?急忙转头求助马阿姨。“就是小馄饨,我们都叫汤包,系统里还是叫小馄饨。”马阿姨特别照顾我这个新手,前几单都站我身边指导。

过了11点,小吃店迎来第二个高峰期,顾客多了起来。点了几单后我也渐入佳境,甚至还学会了推销:“煎包刚出炉的,要来几个吗?”

看着小票从打印机里源源不断地吐出来,我特别满足。后来我和马阿姨一起数了数,1小时里我大概下了15单。

吃午饭时

老板说起他的创业故事

疫情前每月正常营业额有10万元 现在最差时一天不到1000元

中午12点,店外下起了大雨,半天也没顾客进门。

杨大姐是这里的老员工,她告诉我,店里只做早上和中午两波生意,傍晚5点打烊。生意好的时候顾客从收银台一直排到后门,甚至要从嵊州市区喊人来店里帮忙。从收银台的点单系统可以看到,早上到中午这段时间,营业额是两千多元。

钱磊说这算不错了,他盘点了5月的账单,每天营业额是900元到1900元不等,刨去食材成本、水电费、5个员工的工资,怎么算都是亏的。而疫情前,每月正常营业额有10万元。

除了崇仁镇上这家店,钱磊还在宁波慈城古镇开了一家分店,受疫情影响生意也不好。即使免了店租,两家店每年亏损共有50万元左右。

午饭时,钱磊给我讲起了他的“小吃人生”。他是大学毕业后工作了两年才决定自己出来做生意,他选择做嵊州小吃,这是很多出去闯荡的嵊州人的共同起点。

“做小笼包嘛,嵊州人多少都会点,我的小笼包手艺是和爷爷学的。”钱磊说,小吃店以爷爷的名字钱余昌做招牌,也是为了纪念他。

起初钱磊也开过夫妻店,每天起早贪黑地干,小店人气很不错。后来攒了点积蓄,钱磊想扩大规模,但是市区做小笼包的人太多了,很难有发展。他把“钱余昌”小吃店开到了嵊州服务区,那里客流量大,生意火爆。

2017年10月1日,“钱余昌”小吃店经历了“高光时刻”,店里15个师傅一刻不停同时包包子,那一天大约卖出4500笼小笼包,营业额达到了7万元。

寻找出

开网店、做直播、做冷链

传统行业一定要“求变” 他开小型工厂作“中央厨房”

2017年的经历,让钱磊意识到一个问题,要把生意做大,小笼包的产能得跟上,光靠增加人手肯定不行。

他想到了企业流水线的标准化作业,于是他开了小型工厂,作为“中央厨房”。经过一段时间的尝试,钱磊摸索出一套小笼包标准化的路子,从发面、拌馅儿、调味、速冻……设置标准,规范食物制作流程。产量迅速提升,口味也更稳定,不再因制作者的水平参差不齐。所以钱磊的店里没有制作小笼包的环节,这一步已经在工厂里完成。

钱磊还尝试了开网店,做直播,做冷链,在积极拥抱新变化的同时,他也为自己的小吃店找到了出路。

冷链食品是钱磊的重要发展方向,由于疫情大家都尽量减少外出,网购成了很多人的选择,钱磊的速冻小笼包很受欢迎,他淘宝店里的招牌小笼包月销量超过2000单,还有很多顾客通过微信下单。店里也设有速冻产品冰柜。

虽然三年疫情对线下店影响不小,但钱磊的冷链生意

却不错,这或许也是小吃行业的新出路。他有句话让我特别动容:“疫情之下确实很难,但是我们浙江人很拼的,总能找到出路。”

疫情之下,嵊州市政府也在为小吃店主们寻找出路,正在把创建区域性集体品牌加快赶超作为一项重点工作来抓,先后创建“浙江小吃文化之乡”、“中国小吃文化名城”,在较短的时间内提升嵊州小吃知名度。

同时为嵊州小吃嫁接重大节庆、重大活动、重大赛事进行品牌营销,嵊州小吃进驻云栖大会,服务全国“枫桥经验大会”、绍兴马拉松等重要活动。

此外,嵊州市借助农民培训学校开设嵊州小吃培训班,采取“政府买单、免费培训”设置小笼包制作、面点制作等培训课程,通过视听、实操等方式开展培训。

同时,实施小吃行业普惠金融服务,化解从业者融资难题,已为1926户小吃经营者提供贷款2.28亿元。

