

放下菜谱看“兵法” 85后餐饮老板的排档“突围战”

□记者 陈逸麟 文/摄

“一个厨子居然看起了兵法?”昔年春晚小品的“名场面”在渔中舟本地海鲜排档老板张东军的身上成了现实。

阳春三月,沈家门排档老板张东军奔波于上海与舟山的路上,辗转寻找店面,做市场调研,每天的行程满满当当。记者约了他两周后,才终于见了面。

张东军还不到40岁,长相精干,平常喜欢穿运动外套,脸上架着一副黑框眼镜,显出几分斯文儒雅。他十分健谈,说到兴起时会把袖口卷起来,倒是仿佛要回到灶台上一展身手。

2019年11月,张东军开始代替岳父打理这家位于沈家门滨港路东河路口黄金地段的排档,生意一直红红火火。2020年春,新冠疫情不期而至,餐饮业随之进入“寒冬”,也让张东军的生意之道发生了天翻地覆的变化。

春暖花开。记者走近张东军和他的排档,寻找中小餐饮奋斗的印记。



3年时间,游客潮偶尔会来,但没有生意是常态。每天闲在店里的时间有很多,2021年“五一”假期的生意火爆让张东军意识到了紧跟国家防疫政策的重要性,防疫相关的新闻成为他最关注的社会热点。

“以前每天想的就是怎么把菜做得好吃,或是削减成本多赚点钱,从没想到国家大事跟我们老百姓有什么关系。”开始研究每天的新闻后,张东军总结出了规律:省内周边有“情况”了,就少备点货,假期来临前没有大的疫情爆发,就要准备充足待客来。惟有抓紧每一次游客潮“回血”,才能对冲淡季亏损。

低头看路,抬头望天,开始目视苍穹时,格局也会随之打开。

舟山餐饮,此前在外地打响品牌的机会不多。疫情给全国餐饮业来了次大洗牌,原来的市场占有率纷纷退场,大城市的市场空白前所未有地变大,舟山餐饮,能否借此机会走出去,在外地打响品牌?张东军嗅到了机遇。

他不再着眼于自家排档的一亩三分地,开始研究餐饮行业的发展趋势。《中国餐饮发展报告》《餐饮产业蓝皮书》……这位排档老板,放下菜谱,开始研究产业内的“战略兵法”。

餐饮最关键的即口味、价格、食材、服务四大要素。张东军分析,舟山海鲜在食材上有优势,但要走出去,口味必须改良,变得更加适合大众,在控制价格的前提下,服务要全面强化,对标高水平餐饮企业。

理论需要实践。张东军选择先从店里的服务入手,他召集了所有老员工,重新制定服务细节:“每桌第一个菜上了以后,要去问一下口味咸淡是否合适”“传菜时禁止大声喧哗”“客人需要服务时要马上过去,手头实在走不开,也要回以微笑”。

这套服务体系与多数人印象中热闹喧哗的大排档“格格不入”,也实实在在地收获了不少游客的好评,如今“渔中舟”在大众点评上达到了4.8分的高评价。

整军练兵,摸索出自己的一套模式,而后,静待天时。

挑战,打造全新社区餐饮品牌

2023年的春风迎面而来,张东军知道,时机已到。

今年2月,张东军赴上海进行市场调查,顺便尝试寻找一家店面,准备在上海开一家地道的舟山海鲜面馆。但当他花了10天时间跑遍了浦东浦西各大商圈,走访了几家舟山人在上海的海鲜馆后,最终却没能有所斩获。

他把上海的“舟山海鲜面”吃了个遍,发现味道与自己熟悉的舟山海鲜大相径庭,一些挂着舟山海鲜牌子的店,实际上用的是上海菜市场的海鲜。

“我发现主要是没有好的冷链体系,要每天把原汁原味的舟山活海鲜运到上海,成本实在太高了,不是小店能负担得起的,因此在上海开店,抗风险能力会很差,也容易被其他海鲜同化,失去优势。”张东军说。

虽然从大城市铩羽而归,但这一趟并非没有收获。张东军发现上海许多餐饮大品牌没能挺过疫情,但一些立足社区的小型连锁却活得有声有色。他回到舟山,调整思路,准备重新打造一个社区餐饮品牌。

“我准备用主流的经营思路去打造家门口的‘苍蝇馆子’,店内装饰更加年轻化,主打让各个年龄层都吃得起的海鲜,用平价美味和优质的服务,经营出有高复购率的粉丝群体,打造出自己的连锁品牌,再一步步走出去。”张东军谈起创业计划,眼中有光,他已经在定海东门附近找到了中意的店铺,初期投资70万元,很快就将开始装修。

“张先生,请问您最近是否在创业?我们有一笔创业贷款可以贷给您。”寻找店铺期间,已经有银行主动致电张东军,这让他十分“震惊”。

“以前要贷款得自己一趟趟跑银行,这次银行主动找上门,让我感觉春天来了。”张东军说,“如果接下来政府能在招工方面再有一些帮扶就更好了。”

野火烧不尽,春风吹又生。还有无数个走出困境的“张东军”,正在共同构成着我们这个时代蓬勃发展的活力之源。

坚韧,最难的时候不关店

春节假期是排档赚“大钱”的时候。2020年春节前,张东军跑遍了沈家门的码头、菜场,前前后后花了6万多元,把店里每一个水槽都装满了活鱼活虾,就等开门大吉。

但他万万没想到,这个春节竟会如此特殊。大家闭门不出,饭店暂停堂食。

开一天排档就烧一天钱。现金流紧张的排档老板们遣散了厨师、服务员,关店止损。

看着昔日车水马龙的滨港路变得门前冷落车马稀,张东军欲哭无泪,这个排档要不要暂时关门,成为艰难的抉择。俗话说“房子靠人养”,排档里的各类设备需要人每天打理。在店里工作了多年的老员工等着养家糊口,现在抛弃他们,人心也就散了。再三思虑之下,他和岳父共同决定不关店。

那年正月,张东军用桌椅挡住了店里的大门,让所有员工做一休一,但工资照发。

6万多元的食材肯定是卖不出去了,与其等着变质,还不如尽快利用起来,张东军决定把这些食材做成盒饭,免费送给防疫工作人员。4菜一汤,7个人打包,第一天就送出了180份,最多的一天送出了300多份,渔中舟本地海鲜排档的“粉丝”遍及周边社区。张东军还在店门口贴了一张广告:如果您有需要请告知店员暗号“渔中舟套餐”,我们将免费提供两菜一

汤一饭,愿您在元气满满时将爱心传递!

“自己淋雨过才知道不容易,那一年我们店很难,但好歹还开着,更多人可能走投无路了。尽我所能,为他们提供餐饮,希望能帮助他们。”张东军说。

舟山人相信“人在做,天在看”。善行终将得到回报。2021年“五一”假期第一天,普陀人从睡梦中醒来,发现家门口堵车了。一眼望不到头的车流源于蜈蚣峙码头,挤满了朱家尖大桥,塞满了东港的各条主干道,一直堵到沈家门。此时的岛城餐饮店大量裁员、少量备货,面对眼前的巨大客流商机有心无力。

当天中午时分,到处找饭吃的游客们冲进了渔中舟排档,坐满了每一个位子,让张东军措手不及。当时,店里仅有8个工作人员,平均每桌要翻台3次,累到手都抬不起来。张东军挨个给在家休息的员工打电话:“今天能来上班吗?生意来了!”到晚上用餐高峰期时,店里27人全部到位。整个“五一”假期,渔中舟营业额数十万元,大大地缓了一口气。

“很庆幸,如果我疫情之初也选择关店,那也不会有这么多老员工愿意一个电话就回来上班。自那以后我就知道,无论疫情多么困难都要坚持,店不能关。”张东军说。

突破,从自家小店望向星辰大海

张东军说,疫情前开店是生活。疫情平稳后,开店就成了生存。



2020年春节,张东军在店里开展公益活动

学法规 懂安全 知危险 会避险

平安出行 安享天伦