



80后张静： 宝妈创业“卤”出精彩人生

□本报记者 高红侠 文/图

8月17日上午8点多，家住市区矿工路东段的张静匆匆吃过早饭，乘车赶到姚电大道西段的卤煮厨房。与妈妈、姨妈一起将大料、食材等称重、配比，上火开煮，今年37岁的她走路都带着风。

上午10点多，张静带着出锅的卤味来到建设路与中兴路交叉口附近的门店。手机铃声开始不断响起，“您好，我已经记下来了，会尽快为您配送。”张静快速记录，一边叮嘱闺蜜朱珂瑜配单，一边联系跑腿小哥。临近中午，到店的顾客增多，记者的采访中断。

当天下午两点半，记者再次赶到门店，刚忙完的张静显得有些疲惫。“不好意思，生意实在太忙了，这几天多亏闺蜜过来帮忙。”她笑着说。

今年37岁的张静大学毕业后曾做过服装直营店导购员、店长；之后微商兴起，她卖过零食、水果；5年前，她进入卤制品行业。如今，她的店月营业额达到十几万元。



▽卤制品出锅

△张静为顾客点单的卤制品分装、称重



从服装导购员晋升店长

2010年6月，张静大学毕业，在朋友的引荐下到郑州一家男装专卖店做导购员。一开始，业务不太熟练的她只是做些辅助工作。

一天晚上下班后，店里正在开总结会，一位女顾客进店，店长示意她去接待。“刚开始我特别紧张，店长一直鼓励我。”时隔多年，张静回想起此事时，言语中仍充满了感激。第一次独自接待顾客，她顺利卖出2000多元的货品，瞬间找到了自信。

为了提高业绩，拉近与顾客的距离，张静会主动留下顾客的电话号码，并建议对方去其他门店看看再做决定。为了等顾客回头，她经常主动加班。付出总有回报，入职20天她的销售额便接近4万元，第一个月便拿到了2000多元的工资。

由于业绩突出，实习期没结束，她被破格转正。之后，她的销售业绩不断攀升。2012年初，她被调到公司设在平顶山市区的一家服装直营店任店长助理，业绩一直保持上升趋势，随后晋升为店长。2014年初，因婚期临近，她辞去工作。“现在我做事能很快上手，都得益于那几年的锻炼。”张静说。

▽张静将分拣好的卤制品装车，准备送往门店。



撒下儿女创业做微商

2015年5月女儿出生后，张静在家做全职妈妈。家庭开销增加，仅靠老公一个月3000多元的工资根本不够，公婆时常接济他们一家三口。“整天啃老也不行啊！”张静想趁年轻出去闯闯，于是萌生了创业的想法。

得知一大学同学在郑州做微商卖锅巴，生意不错，2015年12月份，张静和老公商量后，让公婆帮忙照顾7个月大的女儿，跟着大学同学做起了微商。

张静试着将产品发到朋友圈，没想到第一天就卖出了100多包锅巴。“原来做微商也没那么难。”她信心十足，开始试着自己写文案、拍照、发朋友圈。

她每天上午接单，下午和家人开车送货。虽然辛苦，但看着自己的朋友圈人数从100多人慢慢发展到2000、3000人，月销量从最初的几十箱增加到2000箱左右，张静更有信心了。

2016年5月份，张静成为湖北某品牌锅巴的平顶山总代理。随着业务范围的扩大，她在叶县、郟县、汝州等周边县市区发展了代理。考虑到代理的零食品种单一，经过多方考察，张静又代理了其他品牌的小麻花、山药片等零食。代理商加上散客，她的月营业额最高时有三四万元。

为了节约开支，缩短收货时间，她和家人凌晨四五点到建设路东段的高速路口接货。“那时候就我们两三个人，卸货、装货，我一天搬200箱左右。”张静说，当时她怀着老二，每天坚持发朋友圈、装卸货、送货，儿子出生的前两个月才放下手中的生意。“后来想想有些后怕，幸亏孩子健康出生。”

2018年11月份，张静的儿子4个月大时，她再入微商行，改卖水果。她从原产地或郑州水果批发市场进货，在家人的帮助下分装、送货。“我工作忙，每次送货她都是亲力亲为，规划送货路线，和顾客沟通。”张静的丈夫说，看着她整天忙忙碌碌，累得到家后一句话都不想说，很心疼，劝她不要干了，可她总是不听。

2019年上半年，微商行业竞争加剧，零食和水果销量下滑，再加上天热水果不易存放，张静开始寻找新的创业机遇。

卤品热卖全家来帮忙

2019年8月份，朋友从湖北给她带回来一些卤制品，她被那种独特的风味所吸引。于是，她辗转与湖北商家取得联系，前往学习培训，掌握了卤制品制作手艺和店面管理技能。

张静的老家在湛河区姚孟街道李乡宦村，于是她将卤煮厨房选在姚电大道附近，利用原有的微商渠道销售做出的卤味。为了让做出的卤制品适合鹰城人的口味，她找人试吃，反复调配卤料。妈妈郭雨看着女儿每天忙着煮卤制品、发朋友圈、接单送货，起早贪黑太辛苦，反对又无效，只好过来帮女儿的忙。

“刚开始一天能卖几十公斤，现在能卖好几百公斤。”张静说，随着客户的不断增多，2020年11月，她在市区开了卤制品店，还为自家的卤制品注册了商标。

怀着对食物的敬畏感，从亲自挑选食材到选择固定的供货商，自进入卤制品行业以来，张静对食材的要求一直十分严格。在她看来，只有好的食材才能做出好的味道；而只有严把质量关，精益求精，才能在竞争激烈的市场中站稳脚跟。

随着口口相传的好口碑，张静家的小店名气越来越大，线上线下客流量也不断增加，月营业额在13万元到15万元间。她和妈妈忙不过来，爸爸和姨妈也来帮忙。

“当初她干这一行时，我第一个反对。”郭雨说，年轻时她曾经干餐饮业多年，深知其中的辛苦。但看着女儿的生意逐渐步入正常轨道，她也替女儿高兴。

“现在正年轻，有奋斗的本钱，我不想给人生留下任何遗憾。”张静说，开店以来，有不少人向她学习煮卤制品技术，她也希望为想创业的人提供更多的帮助。目前，她正在寻找合适的门店，等时机成熟就扩大经营，开几家分店。

统筹：王冬梅 执行：董佳理