

十几年的烧鸡店复工了,老板娘说:

希望两家分店也能早日复工



昨天早晨,周艳玲将刚出锅的烧鸡摆放上柜台

□本报记者 高红侠/文 李英平/图

昨天凌晨4点多,在市区矿工路中段百味金卤记道口烧鸡店,店主郑金涛和妻子周艳玲早早来到店内消毒、测体温、做登记,然后配大料,将洗干净的柴鸡放入桶中煮制,准备当天售卖的烧鸡。

这家烧鸡店紧临矿工路,店面不大,有40多平方米。后厨与前厅一墙之隔,前厅的托盘里摆放着消毒液、口罩、体温计、医用手套等防疫用品,后厨旁边的几个冰柜摆得整整齐齐。70后周艳玲说,以前他们在市区光明路开饭店,后来转行做熟食。这家烧鸡店是她和丈夫13年前开的,目前他们开了3家连锁店,并注册了自己的商标,有不少固

定客户。

春节前,店里生意比较忙,他们一直到农历大年三十才关门。随着疫情发展,大家都“躲”在家里。每每想到店面不知何时才能正常营业,他们就很难过。几天前,经过新华区市场监督管理局光明路所、光明路街道等部门验收,他们办好了复工手续。3月8日复工后,前来购买烧鸡的顾客慢慢多了起来。

昨天上午8点多,他们刚收拾停当,就有位老顾客上门来买鸭脖、烧鸡等。“天天在家做饭吃,都吃腻了,早就惦记着你家的烧鸡哩。”这位老顾客说。周艳玲麻利地称重、装袋、收钱。话语不多的郑金涛则在后厨简单吃过早饭后,开始梳理前一天接下的订单。

烧鸡店老板娘周艳玲的自述——

A 老顾客打电话催问开门时间

我的老家在驻马店,老公的老家在叶县。20多年前,我们在洛阳一家饭店打工时相识,互生好感,并确定了恋爱关系。后来,老公的哥嫂在平顶山市区开了一家饭店,生意忙不过来,我们两个就回来帮忙。

2002年,老公的哥嫂在市区开源路另开了一家饭店,将之前的店面转让给我们。我们省吃俭用,一年下来挣了几万元钱。为了感谢哥嫂的援助,我们把这些钱当作“转让费”还给了哥嫂。我们经营的饭店租用的是一家单位的门面房,2007年2月,人家回收房子,我们又没有找到合适的店面,只能在家休息,另谋生路。

2007年下半年,一次偶然的机会,有厨师功底的老公开始跟着别人学做烧鸡。学好手艺后,我们就在市区矿工路与光明路交叉口附近租了两间门面房,装修、购买家什、食材,烧鸡店正式开业了。

我老公爱钻研,麻辣味、五香味,烧

鸡的口味在原有的基础上不断改进,熟食种类上也从原来的几种发展到现在的20种,渐渐收获了不少“粉丝”。

为扩大经营,2012年和2014年我们先后在光明路双丰商城附近和东安路中段开了两家十几平方米的分店。装修、雇人帮忙,每个月的支出也不少。

本来我们想着过了农历正月十五就可以开门营业了。万万没想到,春节期间疫情来袭,我们所住的家属院封闭管理,出入受限。春节过后,有不少老顾客打电话催问,春节前买的烧鸡吃完了,啥时候能开门。我们心里干着急,还操心3个店每月几千元钱的房租,每天在电视、手机上看新闻,时刻关注疫情的变化和政府方面的通知,希望可以早日恢复营业。

值得欣慰的是,平时生意忙,我们很少有空在家陪父母和孩子。这次“长假”,我们在家陪孩子做手工、玩游戏,和父母聊天,一家人其乐融融。

B 线上模式助力销量增加

今年2月底,随着疫情得到控制,政府允许复工复产,闲在家中多日的我们看到了曙光。我老公到新华区市场监督管理局光明路所等部门了解复工条件,并提出复工申请。几天前,新华区卫健委、市场监督管理局光明路所、光明路街道等多个部门人员来店里指导复工前的准备工作,我们按照规定购买了消毒液、口罩、体温计等防疫用品。3月7日下午,他们再次来到店里验收,我们顺利通过。早开门一天,就能少一些损失。3月

8日一大早,我们早早做好烧鸡等熟食,8点就开门营业了。复工后,我们和以前一样严把质量关,同时每天坚持测体温、消毒两次。我们还在门口张贴温馨提示,希望顾客为了自身安全,等待时保持一定的距离。为了尽快恢复到疫情前的销量,我们目前采取线上和线下相结合的方式,店里生意不忙时,我守店,老公接单送货上门。

此外,我们已为另外两家分店复工提出申请,希望早日通过验收。

修车店老板徐志远:

只要开门营业生意就有希望



徐志远为客户修理故障汽车

□本报记者 牛超/文 彭程/图

3月6日上午10时许,市区平安大道,车辆较前段时间有所增多,但相比疫情发生前,还是有些稀落。路两侧非机动车道及人行道旁,停有不少车辆,车身遍布的灰尘显示了它们停放的时间。

附近卫东区东环路街道吴寨村村口,疫情防控卡点还在,几位戴着红袖章的工作人员坐在旁边,偶尔有人进出,他们便上前询问、登记。卡点对面有不少修车店,零星地开了几家,其中就包括徐志远的店。

4间房子,店门口停着6辆车。40岁的徐志远说,这些车都是年前开来维修的,已经修好,后因疫情,车主就将车停在门口没有开走。店内还停了俩辆车,一辆银灰色雪佛兰轿车、一辆银灰色海马面包车。“雪佛兰轿车是离合器漏油;面包车的车主疫情期间天天在市区建设路西段西斜附近送蔬菜,因挡杆出了问题不得不送来维修,可现在进不来配件,只能停在店里等。”徐志远说,还有一间是洗车美容,“现在工人都没来,暂时不洗车,只维修、保养车辆。”

修车店老板徐志远的自述——

A 辛苦创业十二载

我的老家在许昌禹州市褚河镇湘徐社区,17岁出来打工,先是在平顶山市建设路西段世纪名车当修车工,后又在市区建设路东段现代等4S店修车……原来给别人干活时,每天修好车,月底等着发工资就行,日子逍遥自在。后来结婚成家,有了孩子,压力渐大,便有了出来单干的想法。

2008年,我找家人亲朋拼凑了10万元,在市区平安大道吴寨村附近开了

这家修车店,主营换机油、轮胎等服务。开始店面没这么大,就我一个人,进货、修车、算账……每天起早贪黑,才发现“单干”很不容易,操心的事太多。

时间一天天过去,凭着手艺,我慢慢积累了一定的客户群,店面也扩大到4间房,百余平方米,每月租金6000元。前几年,我又在市区贷款买了一套房,月还贷2000多元。店里也收了两个学徒,每天帮着打下手。

B 疫情来得太突然

农历腊月二十八,我在店门口贴好春联,给两位学徒放了假,把店里收拾了一下,就带着妻子、孩子回禹州老家过年了。按往年惯例,准备正月初五从老家回来,正月初六开门营业。结果,回老家后,疫情越来越严重,虽然我们那儿没有新冠肺炎确诊病例,但小区也实行了封闭管理,一家人只能窝在家里。好在过年父母准备了不少东西,所以吃喝不愁。

我妹妹家在附近的农村,以往过年,农历正月初二到初十都是走亲访友的,基本不在家吃饭,等到亲戚串完了,

年也基本过完了,街上店铺也都营业了,所以她家过年从不准备东西。疫情发生后,大家都待在家里,妹妹家因为没准备吃的、喝的,“断了顿”。后来我们准备了一大袋子食材,让她到我们小区门口拿,算是应了急。再后来,各村、小区都成立了配送服务队,购买生活用品也都方便了。

刚开始,我每天窝在家里看新闻,看着确诊病例数不断攀升,心里特别害怕、焦虑,担心疫情会不会越来越严重,想着店铺啥时才能营业,一个月不营业,房租、学徒工资、房贷要1万多元呢!

C 只要复工就有希望

3月初,我省疫情形势有所好转,生产、生活都在慢慢复苏。3月3日,我在当地办理健康证后,便带着妻子、孩子回到了平顶山。3月4日消杀店铺,开始营业,当天维修了两辆车,3月5日维修了一辆车。3月6日上午你们来之前,刚修了辆车……

现在打电话报修的车辆多是因为

长时间停放导致轮胎没气、电瓶没电。若汽车或电动车长时间不开、不骑的话,隔个六七天,就要将汽车或电动车启动一下,就近溜达这半个小时,这样可以有效防止电瓶没电或轮胎慢漏气。

现在疫情还没结束,街上跑的车也不多,生意还比较冷清,但只要开门营业,生意就有希望。