

# 白手起家30年 汗水换来3套房

□本报记者 刘世超 张满文 李英平/图

4月7日上午11点多,55岁的张福财和妻子丁国秀守在自家的熟食店里,三四米长的货架上,整齐摆放着脆皮鸡、烧鸡、酱牛肉、鸡肠、鸡爪、腊肠等二十多种熟食。不时有顾客上门,两人便热情迎上。

因为居住地和办公地点都在西苑市场上,湛河区九里山街道叶刘村党支部书记郭俊霞每天都经过这家小店。她说,远远就能闻到他店里飘出的肉香。平时家里来客或者过节走亲访友,她都会到店里买些烧鸡牛肉等,味道不错,价格也很稳定,“老板人实诚会经营,我们都成朋友了”。

接近中午,来店的顾客并不多,但张福财并不着急,“这个时间基本上比较闲,大部分熟食早上都给饭店送去了,剩下的这些是零售,来店里的大部分是附近的老顾客。”张福财是信阳固始县人,守着西苑东路的这家熟食店23年了,但来平经营熟食生意已有28年。

如今,他们的两个儿子都已经成家,每天早上儿子儿媳忙着开车给各饭店送货,全家人共同经营着这家小店。

浓浓的香味中,张福财说起自家小店的故事。以下是张福财的自述——



张福财和妻子忙着将定制的烧鸡装袋送往饭店。

## 创业初期,孩子锁出租屋里

我老家是固始农村的,信阳人爱吃会吃更会做,这一点全国有名,从小长在那里,我也比较擅长做吃的。年轻时想着在老家待着没啥前途,就想出来看看外面的世界。

1991年,我和妻子带着孩子来到平顶山,先是在湛河区程庄村租房,后来搬到叶刘村租了房子长期安置下来。搬家的时候,一家四口加上亲戚给的两床被子、一个煤炉和一个炒锅,连人加东西连一辆三轮车都没装满。当时家里要啥没啥,二儿子又在那一年出生,备感生活的压力。

刚来那一年多,我在化肥厂上班,扛化肥包,省吃俭用日子仍过得紧巴巴的,最常吃的是萝卜白菜,还是邻居让去人家菜地里薅的。大儿子当时三四岁,我带他去单位食堂吃午饭,他看见人家吃鸡腿,也想吃,我愣是没舍得给孩子买。

生活压力太大,我就想做生意,但家里的亲戚没有一个人支持我,找个工作不容易,他们想让我安安稳稳地干下去,怕我做生意没把握。其实我心里有数,我在老家十几岁就开始做生意,宰羊、贩菜、收粮食,都干过,有一定经验。

下定决心,1993年,我开始在光明路南段的马路市场上摆摊卖熟食。生意还行,一天能挣二三百元,比上班强,就是太占时间,可怜了两个孩子。

刚开始孩子小,没上学,就带着孩子摆摊。孩子小学在当时的化肥厂子弟小学上的,学校离俺出摊的地方近,我们早上6点要赶早市,就把孩子带到早餐店,让他们在那吃了早饭就坐店里等着,等天亮了到点自己去学校。刮风下雨的,我们没送过也没接过。晚上我们收摊一般都10点多了,回去孩子都在沙发上睡着了。当时的房东真是好人,俩孩子基本上都是在房东家吃的晚饭,真是帮我们大忙了。

我们住的地方离铁路近,火车挺多,赶上周末孩子不上学,生怕他们跑到铁路上去玩,就把他们反锁在屋里,一锁就是一天。真是对不起他们,现在孩子们都很懂事,都理解我们当年的不得已。

## 诚信经营,用汗水换来三套房

1998年,光明路的马路市场取缔了,正好这边西苑综合市场建成,我们就租了这个店,还做老本行,熟食生意。

这时候的熟食跟刚开始做的时候又有不同了,我过一段就去外地的熟食店学习,郑州、信阳、湖北等地都去过,不断完善配方。现在的配方里有三十多种香料,里面有很多养生的药材,像白芷,不仅去腥还祛风止痛,薏苡仁可以健脾利湿,山楂助消化,灵芝养心安神,尤其是里面的何首乌,我买回来是生的,经过九蒸九晒才用,这些都是有比例的,配不好味道怪怪的。

我现在门上写的是熟食养生店,就是因为香料里有多种中药成分。另外,我用的水都是纯净水,

一天20公斤装的能用四五桶。

一家人每天都很忙,一般晚上11点休息,把鸡等放到锅里开始煮,早上四五点起来就跟练兵一样,一会儿都闲不住,捞鸡,给各家饭店配货,然后调好卤汤,卤制用时较短的鸭子等肉类,这一批熟食做好,开始给各家送货,我们老两口,儿子儿媳,全家总动员,忙忙碌碌一上午就过去了。

当初给饭店送货,也是饭店的厨师长到市场上考察品尝,觉得我家店里的东西口味吃着中,才定下来的。一开始说是一星期一结账,后来实际上都是一个半月一结账了,我也没跟人家计较那么多。有时候鸡、鸭、牛肉等原材料涨价了,我给饭店送货还是按照商量好的价

格走,不涨价,有时候宁可赔钱也要坚持送货,为啥呢?人家的菜单都定了,你再抬价,人家没利润了,不要货了,咱这生意跟着也得吃亏。眼前咱亏点,后期人家还买咱的东西。

大概是1999年的时候,对门邻居花7万元买了套100多平方米的房子,我当时就想,啥时候我能买套房子呢?2000年,我把这个店面买下了,160平方米,总款24万元,但没凑齐,欠了对方8万元。为了早日还上钱,生意一天都没敢歇,衣服都不舍得买。给人家承诺一年后还钱,不到一年我就把钱还清了。2012年大儿子结婚时,给老大买了套房。小儿子的房子也买好了,在惠泽园小区。

## 教会徒弟,不收任何费用

做了这么多年,店逐渐在业内小有名气了,一共带出来二十多个徒弟。来学的时候人家非给学费,咱都没收。

第一个徒弟是南阳社旗的马群生,1999年找到我想跟我学做熟食,问我要多少钱,我说给钱我还不教你哩。

学了一年多,我这个徒弟在建东小区附近开了一家店,刚开业时,我过去帮了几天忙,把他带上路。一年之后他赚钱了才告诉我,当时困难哩很,他在老家投资一二

百万元办的造纸厂在反“五小”的时候关门了,欠了一屁股债,才找我来学做熟食。他现在在郑州开了一二十家熟食店,困难的时候算是我帮了他一把,现在我们还经常联系,逢年过节他都会来看我,很虚心,有啥事还打电话跟我商量。

还有老家的邻居,也是专门来我这学。之前,她找别人学,人家要3万元学费,后来又不教她了,就托人来我这学。问我要多少钱,我说别提钱的事,只管来学。对方学成走的时候留下几千块钱,我也没

要。我带徒弟都没收过任何费用,还管吃管住,毕竟人家学的时候在咱这店里干着活儿哩。现在在平煤神马十一矿、火车站附近开熟食店的,都有我徒弟。

都说教会徒弟饿死师傅,我从不担心这,徒弟超过我了,我更高兴。我的销售渠道主要是多年来给酒店供货,算是批发,不担心销量。其他熟食店大都是以零售为主,不会影响我的生意。再说,我店里的零售也主要是老顾客,回头客多。

## 熟食店生意经

1. 严把质量关。从原材料采购到调料、水,都要用好的,这样才能抓牢老顾客,发展新顾客。
2. 诚信经营。不管是送货还是零售,都保质保量守时,不乱抬价,不缺斤少两。