



唐明为客人上菜

火锅店老板唐明： 开业第一天 接待50多桌客人

□本报记者 刘蓓文/图

5月17日下午7点,在市区和顺路与新华路交叉口附近,唐明坐在自己的串串香火锅店门前招揽顾客。这个面积580平方米的火锅店是胡同串串的分店,自从湛河区有序恢复正常生产生活秩序后,这是唐明的店第二天营业。

此时鹰城的太阳还没有落山,火锅店已经有7桌客人。随着火锅的沸腾和滚滚上升的白汽,大家边

吃边聊,时不时举杯共饮,看起来烟火气十足。

“营业第一天一共接待了50多桌客人,与平时接近。”今年34岁的唐明说。他是胡同串串的创始人,今年是他创业的第九年。一路走来,他经历过失败的艰辛,也品尝了成功的快乐。如今,他和妻子经营着两家火锅店,还有一个可爱的女儿,生活温馨幸福。这次恢复营业,让他有了更多感慨,店里旺盛的人气让他对未来充满了信心。

火锅店店主唐明的自述——

A 多次创业迎来转机

我是陕西咸阳人,2006年初中毕业后就跟随同乡去青岛打工,一开始就是在一家饭店的后厨做小工,干择菜、洗菜、洗锅等杂活儿。正是最早的打工经历,让我明确了自己未来要走的路就是做餐饮。

2013年,机缘巧合下我来到平顶山,租下解放军第一五二医院(现解放军第九八九医院)西侧一个不到10平方米的店面,卖砂锅饺子。那时候,经过朋友牵线,我认识了现在的妻子。结婚后妻子怀孕,饺子店生意一直不温不火,我们就把店转出去了。2015年,我又在市区东风路租下一个20多平方米的临街店

B 做志愿者回报社会

一开始,店里只有6张桌子,我和妻子早上5点多起床去菜市场买菜,回来后我炒火锅底料,她洗菜配菜,一直忙到下午两点。稍事休息后,下午5点半开门营业。串串香火锅在夏天是淡季,我又在店里增加了烧烤、凉菜、面食等。

随着回头客越来越多,我一点一点扩大店铺面积,2021年11月又开了分店,现在老店有400多平方米,新店有580平方米,每天接待60多桌客人,两家店每个月的营业额加起来有几十万元。

今年疫情期间,我所在的葡萄园社区需要志愿者,5月7日我就开始参与小区核酸检测采集的信息录入工作。新店门口正好是一个

面,卖羊肉泡馍,但生意也不好。

事情在2016年出现了转机。那年7月,我与朋友踢球时不慎腿部骨折,回到老家养伤。当时咸阳满大街都是串串香火锅店,我与两个朋友一起去吃,一顿饭才花了100多元。串串香又好吃又便宜,关键是平顶山的市场还是空白,让我很心动。

说干就干,2016年8月,我拄着拐杖来到四川省乐山市,学习串串香火锅底料炒制、菜品配制技术。半个月后,我回到平顶山,开始筹备开店。当年9月,在市区城补路与建设路交叉口附近,我开了第一家串串香火锅店。

核酸检测点,我让参与志愿服务的员工把店门打开,开着空调熬了绿豆水,供给医护人员和志愿者。身为鹰城女婿,大家照顾我的生意我才有了今天,我很愿意为这座城市做点什么。

这几年的疫情对餐饮业冲击很大。从2020年开始,一遇上疫情,店里就会停业,但是房租还在交,准备的食材也会被浪费,每次停业都会损失不少。不过,这次恢复营业,一天内我就在市场上买全了所需的食材。咱们政府的保障工作做得确实非常优秀。我相信有政府的“硬核”防疫政策,加上大家的共同努力,疫情很快就会被扑灭,我的生意也会一天比一天红火。

炸串店耿颖文夫妇： 新老顾客盈门 一晚撸了1500串

□本报记者 范丽萍文/图

湛河区西苑路有不少餐饮门店,这轮疫情缓解后,不管是店员还是老板,都表现出了智慧和韧性。

47岁的耿颖文就是其中一位,他和妻子王凤阁经营炸串店如今已有14年,算是在这里坚持时间较长的一批老商户。

“老板,人家都开门了,你们家咋不开呀?”5月16日,湛河区恢复正常生产生活秩序第一天,沿街各门店陆续恢复营业,有顾客着急上门询问,耿颖文和妻子王凤阁解释说:

“店里关门了十天,屋里落了一层灰,得好好打扫打扫,消消毒。”

私下里,他们笑着告诉记者,他们其实就是想“偷点懒”,想多休息一天,因为主城区五区有序恢复正常生产生活秩序以后,肯定会刺激消费,店里一忙,他们又不知道要到什么时候才能歇了。

拖地、擦洗桌椅、餐具消毒……5月17日上午,等一切收拾妥当,耿颖文和妻子的好油炸串店正式恢复营业。一盘盘、一份份散发着诱人香味的炸串、炸鸡块,在桌子之间传递。

炸串店耿颖文的自述——

A 小店歇业 乐享家人团聚

我们是南阳邓州人,2008年来平顶山。在此之前,和很多农村人一样,为了家里的生活开支,我们到南方打工多年。

当时,我们进的是深圳同一家音响加工公司,福利待遇不错,除了日常必要开支,每月还能存下不少钱。但家里孩子小,一直由老人照顾,饱受相思之苦不说,孩子缺乏教育,影响身心健康,所以我们决定回乡创业,并与平顶山结下了不解之缘。

最初我和朋友合伙开了一家汽车美容店,没想到因为市场定位不准,经营不善,一下子把打工赚来的十几万全赔了进去,心里特别沮丧。可是生活要继续,我和妻子就

不断考察市场,寻找发展机会。身边亲戚、朋友尽心尽力帮忙,一步步指导我们走上餐饮行业,在夜市支起了摊儿卖炸串。

在夜市卖炸串,其实是个辛苦活儿,全年无休,经常熬到凌晨两三点,很少有空陪伴孩子。那时孩子上小学三年级,每天独自乘公交车上下学,晚上睡觉则抱着手电筒壮胆。现在想想,我们真是亏欠孩子太多。

这次疫情关门,其实对我们的生意没有造成太大影响,反而让我们一家有了团聚机会。已经读大学的孩子无法返校上学,我们也正好可以休整一下,做做美食,说说心里话,非常轻松愉快。

B 复工首日 收入翻了一番

说实话,随着市场竞争的加剧,房租、原材料上涨以及疫情影响等因素,这几年餐饮行业的压力越来越大,而我们也曾不止一次地产生转行的念头,但仔细想一想,自己没有技术,再干别的不得从头开始?还不如放平心态,坚持下去。但是没想到,这样一坚持就是14年,孩子长大了,我们也买了房,真正在平顶山扎下了根。

根据前两年疫情关门经验,这次恢复营业后,肯定会刺激消费,所以我们在开门之前准备了豆腐卷、

鱿鱼须以及各种时令蔬菜等60多种,食材备得十分充足。

傍晚的时候开始上客,其中很多都是熟悉的面孔。他们热情地打招呼,兴奋地谈论这几天的经历,也让我们心里很安慰,干着更有劲儿了,看到保鲜柜里哪个摆盘空了,便赶紧补上。店里的菜品价格虽然每串不过1元、2元、3元,但一晚上卖下来,1500余串已所剩无几,营业额也比平时翻了一番。所以,我们对这个行业还是充满信心,只要坚持下去,总会有希望。



耿颖文夫妇把制作好的菜品放入保鲜柜