



王明和妻子徐怡晗在店内装冰淇淋

冰淇淋店老板王明： 按下复工“加速键” 顾客购买力翻倍

□本报记者 范丽萍 文/图

5月21日清晨，王明就和妻子徐怡晗出了市区和顺路西段惠泽园小区的大门，边走边联系配送、下单、出单。这是他们在西苑路东段经营的冰淇淋店复工第五天，顾客仍是接连不断，很多都是一买一大兜。按照疫情防控要求，他们不时地善意提醒热情的顾客：“扫一下场所码，戴好口罩，做好防护。”

店内的三排冰柜内装满了各式

各样的冰淇淋。“每年5月都是冷饮产品销售旺季，今年赶上疫情歇业了11天，批零业务暂停，当时心里挺挺愁的，毕竟冷库、店面租金和电费都不少。不过，从恢复营业这几天的市场反应来看，销量还会很不错。”王明说。

今年42岁的王明在西苑路东段开冰淇淋店十多年，除了向终端门店批发，零售顾客基本上都是附近的居民，“也多亏了大家支持，小店才能开办到现在。”

冰淇淋店店主王明的自述——

A 从煤矿维修工到冰淇淋店老板

在2005年经营冰淇淋店以前，我在平煤神马集团下属一煤矿当维修工。那两年上完班空闲时间比较多，矿上的工资待遇也还好，但我不喜欢按部就班的生活，经过激烈的思想斗争，我决定辞职到社会上闯一闯。

选择冰淇淋行业，主要是受父亲的影响。我父亲经营过多年冰淇淋生意，市场经验比较丰富，我也算是子承父业。刚辞职那会儿，我还是个毛头小伙子，没结婚，也没存款，开店的钱都是父母拿的，还从亲戚、朋友处借了点，心理压力很大。为了经营好这个店，我每天早上6点起床，进货、守店、盘点等，经常干

到深夜11点才回家。

原先，市面上冰棍、雪糕的种类很少，价格不高，普通一元一根的雪糕，整箱批发也就能挣一块多钱。但挡不住销量大，利润也变得可观了。结了婚后，我和妻子携手并肩，共同努力，拿到了伊利冰淇淋品牌的代理权，业务量不断扩大。

现在我唯一感觉歉疚的，就是对孩子的陪伴特别少。两个孩子大的11岁，小的7岁，因为忙于生意，我和妻子不是在店里，就是奔波在联系业务的路上。白天，孩子自己坐车到火车站附近冷库爷爷奶奶那里吃饭；晚上，大儿子照看着小儿子在家做作业，懂事得让人心疼。

B 按下复工“加速键” 一天销售6000根

这几年，因为疫情、修路、电商冲击等因素影响，生意越来越不好做。我们心里也很慌张，想过转行，但一时也不知道该往哪儿转，况且这里还有很多支持我们的老顾客。

说实话，苦点、累点我都不怕，谁的好日子不是这样一天天坚持拼出来的？在面临困难时，政府有关部门对沿街门店的关心关注以及相关扶持政策给了我很大鼓励，拓宽

了我的经营思路。事实也正是如此：只要坚持，总有翻身的机会。

这次疫情缓解之后，我们全家配合按下复工“加速键”，向厂家申请了优惠活动，刺激消费。市场反应也很好，顾客购买力比平时多了一倍。我和妻子大致盘算了一下，这几天店内批零和冷库走的冰淇淋数量平均每天都在6000根以上，营业收入翻了一番，我们干着也更有劲儿了。

早餐店老板马光辉： 房东主动减免房租 一切都越来越好

□本报记者 牛超 文/图

“老板，来份胡辣汤。”“老板，一碗豆腐脑，两块钱油条。打包。”5月19日上午9点多，市区曙光街与公园北街交叉口一胡辣汤店门前，两位顾客先后站在门口对老板喊。

“来晚了，没有了。明天再来吧。”老板马光辉一边对屋内的桌椅

消毒，一边回应道。他的妻子朱二姐在操作间收拾东西、擦洗锅碗。

43岁的马光辉经营早餐生意20多年，店内只卖胡辣汤、油条和豆腐脑。附近不少居民都是他的老顾客。

“今天是复工的第一天，一早上卖了200多份胡辣汤，炸油条用完了两袋面。”马光辉说。

早餐店老板马光辉的自述——

A 从学徒到老板

我是周口市西华县大王庄乡马岔村人。兄弟仨，家庭负担比较重。人家都说，穷人的孩子早当家。我是家里的老大，十五六岁就跟着别人外出打工了。先是在安阳一早餐店当学徒，在那里学会了炸油条，一个月挣60元。一年后，我回到老家，在周口扶沟县一早餐店专门炸油条，一个月挣150元钱，干了三年多。

1998年，经人介绍，我和妻子相识结婚。婚后，我不想再给人打工，开始想着自己创业。因为学历比较低，也没有别的手艺，人还是要干自

己熟悉、拿手的事。所以，我选择做早餐、炸油条。

因为没钱租门店，我和妻子去了焦作武陟县农村，每天早早起来炸油条，然后装到一个大箱子里，我用自行车带着走街串巷叫卖，生意还不错。尤其是农忙时节，生意更是火爆。就这样忙碌了一年，我们有了点积蓄。因为大舅舅在平煤神马集团四矿附近做早餐，2000年前后，我们也来到平顶山，在市九中附近租了一间十来平方米的门店，开起了早餐店。这是我们第一次拥有自己的门店，很兴奋。

B 真材实料才能留住顾客

市九中附近有不少早餐店，竞争很激烈。我们的生意刚起步，没有多少资金，请不起帮工，我和妻子起早贪黑干活儿。做早餐想留住顾客，让新客变为回头客，最重要的就是食材要好，要有真材实料。在这方面，我们对自己的要求很严格。

手工和面的油条口感更好，我们三四点就起来和面；胡辣汤里面放的牛肉是我自己买来牛肉自己配料、自己煮的；炸油条的油更是一天一换；遇到有人吃早餐忘了带钱，我也不计较，让人家先走，啥时有了再给。慢慢地，店里的口碑上去了，回头客也多了。虽然中间因为道路升级、房屋拆迁等原因店面搬迁了几次，但都没有离开这片区域。

5月初，受疫情的影响，店面暂

时歇业了半个月。有过前两年的疫情防控经验，我对政府抗击疫情的能力相当有信心，所以，我没有回家，而是到社区报名当了志愿者，在附近卡点值勤。一是为了回报街坊四邻平时对我的关照；二是时刻为复工做准备。毕竟在这儿干时间长了，和街坊四邻都熟悉了。大家平时对我也很照顾。就说这次疫情吧，知道我半个月没有营业，房东主动提出减免部分房租，让我心里特别温暖。社区也早早就通知我们做好复工准备，一遍一遍交代复工注意事项。

如今，我已是在市区买了房，在平顶山安家落户。两个孩子一个已经成家，一个今年就要高中毕业；我的店面也比原来大了一倍，还请了两个帮工。一切都越来越好，我对自己的生意充满信心。



马光辉夫妇在店内收拾东西