



洛阳863软件孵化基地

创业改变生活 创新引领未来



创业秀吧

# 选好地段,“挖”出好店面

## 开店选址先找好地段,如果没有空店,就把生意不好的店“挖”过来



□据《河南商报》

张春堂曾卖过鞋、打过工、跟人合伙开过饭店,创业过程中,他屡受打击,最终开创了中式快餐品牌“米多面多”。他认为,在好地段开店,要多多益善,并且好的店面是“挖”出来的。



点智成金

### 位置好、装修好、师傅好 开快餐店,要牢记“三好”

□据《河南商报》

提起快餐,人们首先想到的是它的大众化和实用性,走上街头吃顿快餐,价格普遍都能接受,创业者也乐于从开一家快餐店做起。

#### 支招:牢记“三好”秘籍

一家好的快餐店应该具备哪些条件?

“首先你得有充足的资金去租房子、购置桌椅等,这些都是开张的前提。”长期从事快餐行业的禹先生支招,开店还要牢记“三好”秘籍。

**位置要好** 快餐针对的人群一般都是赶时间的人,因此,选址要考虑周围环境,是居民小区多还是写字楼多?是外地人多还是本地人多?同样是居民小区,目标消费者的收入层次如何?此外,快餐店多扎堆,选址还要考虑周围有多少同类竞争对手,和你的覆盖范围有无重叠。

**装修要好** 快餐店的陈设切忌随意,一定要兼顾美观和实用,桌椅乃至地板的选择都要用心,尽量选用让人感到轻松舒适的颜色。“虽然是快餐,但也要尽量让人吃得轻松,切忌给顾客造成仓促的印象。”禹先生说。

**师傅要好** “一家好的快餐店,要么是环境特别舒适,要么是口味特别独特,后者的作用更大。”禹先生说,选择师傅不要着急,最好是在了解了方圆400米内的快餐店口味之后再决定,“可以比口味最好的略差,但一定要比口味最差的好,这个要看顾客的反馈,但一定要有特色。”他说。

#### 加盟:入伙前要知己知彼

加盟有风险,入伙需谨慎。面对许多加盟品牌,创业者应该怎么选择?郑州某知名中式快餐品牌加盟商邓先生建议,入伙前一定要知己知彼。

“首先要考虑个人兴趣,快餐的种类、定位等一定要与自己的兴趣相近,不能一味想着赚钱而忽略了兴趣。”邓先生说,其次是量力而行,最好不要选择技术要求太高的,例如面点,除非你有相关开店经验和手艺。

此外,加盟前要作详细考察和反复比较,主要考察对方的经验、营业时间长短和店面分布情况。

**863创智广场**  
65557999/60689863  
置业投资新平台

### 试水:卖鞋“先甜后苦”

1998年,张春堂17岁,辍学到武汉跟着叔叔卖服装,他说,虽然很辛苦,但自己学到很多,那么多摊位数他的成交量最高。

1999年,张春堂来到郑州,因为很多亲戚在银基商贸城卖鞋,他也学着摆了个鞋摊。

“刚开始生意很好,别人进不来的货我都能想办法进来,三四个人都没我挣得多。”他说,尝到了甜头,他先后三次跑到武汉去进货,前两次都卖脱销,第三次却卖“砸”了。张春堂说,究其原因,还是自己心态不对,不了解生意规律。

做生意失败,张春堂开始在郑州的一家快餐店打工,干了几个月,老板却跑了,后来找到老板,对方不但不给钱,还威胁要揍他。

之后一段日子里,他卖过爆米花,摆过地摊,印过名片,做过条幅,卖过不干胶……

2005年10月,张春堂跟朋友合伙开了一家快餐店,这也是第一家“米多面多”。“我们最开始是模仿一家牛肉面,还做一些西式炒饭。”张春堂说,由于产品单一,店里很快就开始赔钱,没过多久,合伙人就甩手走了。

“当时,一个月房租7000元,最差的时候,水电费都交不起。”张春堂说,很多人都劝他放弃,但他舍不得。

后来,经过认真考察周边市场,张春堂开始转变思路,把原来的一些快餐种类去掉,专做盖浇饭,没想到生意一下子火了起来。

### 经验:多向同行学习

都说同行是冤家,张春堂却不赞同,他喜欢和同行交朋友,只要听说哪位同行做得不错,他说啥也得去跟人家聊聊,餐厅专卖盖浇饭这个主意,就是从同行那里得到的启发。

有一次,张春堂去一家快餐店吃饭,要了一份卤肉饭,吃了以后感觉不错,他当即找到老板,想把菜品秘方买来,可老板不卖。之后他就隔三岔五去吃,但每次老板都躲着他。

### 关于选址:

#### 好地段开店,要多多益善

张春堂在快餐店选址上很有经验,“米多面多”目前在郑州开了20多家店,每个店的位置都令同行羡慕不已。

“选址甚至能决定一家快餐店的生死,而选好址,一定要有敏锐的观察力和魄力。”张春堂说,首先,周边一定要有大的客流量和固定单位,商场、医院、学校是首选,这些场所一天到晚都有人,人群也相对固定;其次要看业态好坏,横向比较,看看人家的生意咋样。

张春堂说,很多人认为好的地段开一家店就够了,开多了会抢生意,其实不然。“好的地段市场很难饱和,你不开别人就会开,对你产生竞争,自己开了反而更容易掌控市场。”他说,“米多面多”很多店都相距不远,一开始对营业额会有影响,但慢慢就会恢复正常。

张春堂说,在好的地段开店,要多多益善,“就像在路上开车,看到前面密密麻麻全是车没法走,实际上慢慢地走,还是会‘通畅’”。

#### 好位置的店面不仅要找,更要“挖”

张春堂说,选址固然重要,但要获得门面却没那么简单。

眼看正面接触无望,张春堂派一个漂亮的女员工去对方那里求职,女员工不负众望,很快就打听到了会做卤肉饭的厨师,最终,这个厨师跳槽去了他那里。后来,厨师把方子卖给了张春堂,自己又回到了原来的饭店。

张春堂说,后来和那位老板成了好朋友。“我跟他谈,生意上的竞争本来就是这样,这也算是一种另类的学习。”张春堂说。

“找门面最常规的是两种方式,到大街上去找和在媒体上看,找到哪儿就在哪儿开。”张春堂说,他的方法刚好相反,他是先找最合适的地方,然后再跟对方交谈,想办法把店面“挖”走。

他说,哪个位置都会有生意不好的店面,“挖”的时候只要死缠烂打,总会有打动对方的时候,他们有一家“米多面多”店面就是这样“挖”过来的。

“这个店面位置绝佳,附近商场、医院、学校三种因素全占,可惜当时附近没有店面转让。”张春堂说,为了“挖”到店面,他天天在附近转悠、观察,最终决定从许多店面中最破的一家包子店下手。

第一次,张春堂找到包子店老板交谈,被老板轰走,他不死心,隔了半个月又去了。

“我看原来那个老板不在,就换了一个女老板谈,没话找话,软磨硬泡,转让费从10万元涨到25万元,可对方还是不买账。”张春堂说,他还是不死心,临走之前硬是把名片塞到服务员的兜里。

没想到,出门不久张春堂就接到了电话,对方动心了,最终他以22万元的转让费把店面拿下。他表示,店面位置好的情况下,一年时间就可收回成本。

全程协办:



深蓝远航资本