

乐活·讲述

“我的老板是自己”之

牛博林



□记者 张丽娜 文图

帅哥卖公仔 萌爆了

在创业这个江湖里,有两大门派:其一,是起得比鸡早睡得比狗晚、忙死人不偿命的“连轴转派”,俗称“劳”山派;其二,是三天打鱼,两天晒网的“看天歇派”,又名逍遥派。

牛博林显然得了逍遥派真传。25岁的他,每天只上半天班,还得看心情:要是朋友唤着去喝酒、打台球,他就把店门一关。反正他是老板,啥时候下班他说了算。

哪怕是上班时间,他也不像别的老板那样苦哈哈地守着店,要么跟女友、哥们儿“胡喷”,要么带着他的宠物狗在远处转悠。店门上有他的手机号,有人买东西,可以叫他回来。

让其他老板郁闷的是:牛博林这样竟然能挣钱,还挣得不少呢!

儿大不由娘 摆摊儿谋自强

牛博林开的是啥店?公仔店。“公仔”一词源于港澳地区,公仔乃影视动漫形象的衍生品。牛博林的店专卖动漫毛绒玩具。

牛博林今年25岁,家住瀍河回族区,体校毕业,身高一米九。

刚毕业那两年,他跟着家人做生意,昼夜操劳,唯父母马首是瞻。“不自由,没自我。我不愿靠着爸妈活着,就出来单干了。”他说。

原本他打算摆地摊儿:“去关林批发市场转转,觉得公仔挺好玩儿——卖不出去还可以送给女友,就进了600元的货。”

那是两年前的某个傍晚,他把公仔塞进汽车,和女友去高校门口摆地摊儿。“正赶上刮大风,蹲了俩小时,只卖了一个,扣除来回汽油

费,只赚了8元,还不如回家歇着。”

牛博林和女友沮丧地拐到解放路吃夜宵,见新都汇步行街有很多人在摆地摊儿,于是不甘心又试了一把:这一回赚了,没一会儿就卖了好几个大号的公仔,挣了一二百元。

有钱赚,就有了继续干下去的动力。正巧,新都汇商圈有一溜儿偏僻的铺面在招租,租金很低。牛博林就拉上几个摆地摊儿的朋友,租下了整条街。

因为店址偏,一开始没人光顾,牛博林就让女友守店,他到步行街摆地摊儿招徕顾客:“喜欢这个公仔?到楼上看看,楼上还有更好的。”

坚持了几个月,回头客多了,“一冬天赚了几万元,俺家人说,嗨,博林,弄哩不赖呀”。

熊猫别处找 此店真没有

洛阳卖公仔的玩具店不少,竞争激烈,牛博林也算不上特别勤劳,凭啥赚钱?

凭头脑。

牛博林的店,只卖大号公仔,最大的两米,比他还高。大,就引人注目。

再者,他懂得与时俱进。什么动画电影流行,什么动漫人物受欢迎,他就进什么款式的公仔:小黄人、粉红顽皮豹、蜡笔小新、路飞……应有尽有。虽说进“爆款”(流行款)成本较高,可是能卖出好价钱。只有一个例外,他不卖熊猫公仔,哪怕是“功夫熊猫”也不卖。别问为

什么,店里就是没熊猫。这与众不同之处,倒是让很多顾客记住了这家店。

他的爱犬大宝也是吸引顾客的法宝。大宝是他从别人手中接收的“弃儿”,会打滚,会装死,往公仔堆里一蹲,就跟玩具狗似的。“认识大宝的人比认识老板的人都多。顾客看见大宝,总要摸一摸:哎呀,这个是真狗啊!那就买个跟它一样可爱的公仔吧。”牛博林对此甚是得意。

还有微信朋友圈可以利用。用牛博林女友的话说:“别看我们店小,可加了600多个微信顾客呢!”

□记者 张丽娜 文图

大厨卖丸子 不寒碜



王辉

章鱼小丸子,是新都汇吃货圈里的传奇。凡去那一片儿转悠的顶级吃货,都会被一种强烈的“我想吃”的欲望,勾引到四楼一个隐蔽的角落。

36岁的王辉就窝在那个巴掌大的铺子里,从早到晚打造他的章鱼小丸子“军团”,不知疲倦地造福广大吃货。同时造福的,还有他自己。这种丸子,7块钱4个。王辉每天卖出一两千个章鱼小丸子,说接钱到手软有点儿夸张,不过钱确实没少赚——像这样一个偏僻位置,弹丸一般的小铺面,只靠他一个人,每月大概有两万多元的收入,比普通上班族强太多。

有钱都能赚 就看鲜不鲜

章鱼小丸子,是以章鱼为主要食材的海鲜丸子。普通丸子,譬如牛肉丸、鱼丸,都是涮火锅吃的。而章鱼小丸子是烤出来的,外观金灿灿,焦黄且有弹性,吃时刷上一层秘制酱料,佐以肉松、海苔或木鱼花片。

王辉家住西工区,已经卖了7年章鱼小丸子。

他本是国家特二级厨师,烹饪专业科班出身,当过13年厨师长。“过去在酒店里包厨,带着厨师班子天南海北到处跑。到了29岁,结婚了,想在家乡陪伴老婆和父母,不愿意出去干了。”王辉是家中独子,家庭责任感驱使他转移职场作战方向。

众所周知,大厨是技术派,通常是不屑于做炸丸子这类粗活儿的。

大厨创业,一般都选择自己开饭店。王辉为啥烤丸子?这得追溯到多年前,他和老婆去桂林度蜜月。当时,王辉在桂林街头吃到一种

风味小吃,是以章鱼为主材的。有道是外行看热闹,内行看门道,他敏锐地觉察到:“这东西在洛阳应该有市场,只是口感不太好,还可以改进。”

开饭店需要大投资,王辉不想一上来就冒太大风险。他偏向于稳扎稳打。回到洛阳后,他打算摆个小吃摊儿,“要有自己的特点,要做别人学不到的东西”。

凭着扎实的厨师功底,王辉开始潜心研制章鱼小丸子,因为“烤丸子个头小,没有汤汤水水,好吃好带,适合逛街人群,而且出锅速度快,5分钟搞定”。出于一名烹饪工作者的良知,他只用纯天然食材:粉浆是章鱼干磨的,馅儿料是新鲜章鱼肉片,酱料是用胡萝卜、番茄、香芹、雪梨等健康蔬果调制的。

蘸上这种秘制酱料的丸子,“外焦里嫩,酱香浓郁,天然无忧,老少咸宜”,食客蜂拥而至。

吃得苦中苦 方能赚大钱

卖丸子的成本不高:摊位偏,租金少;烹饪用具是在网上淘的;章鱼在洛阳海鲜市场买。

投入最多的是时间成本:上午9点出摊儿,有时候得忙到晚上十一二点才能回家,平均每天工作十几个钟头。365天,只有除夕下午休息半天。

这样的工作强度,可想而知有多累。工作环境也不理想:铺面太小,仅容一两人站立,没法子装空调;功率4000瓦的电炉,热得人不停出汗,冬天还好,夏天简直就是

煎熬。

然而这一切,王辉心甘情愿地接受:“习惯了就好。为自己挣钱,苦也不觉得,累也不觉得。”

他感到遗憾的是,没有太多空闲陪伴家人。“我儿子已经4岁了,等他将来上了学,我也攒够了钱,就可以放手开饭店啦,毕竟那才是厨师的梦想,不然手艺就荒废了。”

卖丸子对于王辉来说,只是为了安全快捷地完成资本原始积累。他的信条是“天道酬勤”,“能吃苦,踏实干,就能成事儿!”