

即将研究生毕业的洛阳女孩放弃找工作,和男友摆摊卖烤脑花,此事在网上被广泛关注 女研究生摆摊创业引网友热议

焦昱纬

(网络图片)



核心提示

□记者 范瑞/文 杜武/图

昨日,一则“90后女研究生摆摊卖烤脑花”的新闻,让洛阳女孩焦昱纬和她的“霸道烤脑花”成为网络焦点,不少网友为焦昱纬的创业行为点赞。

昨日上午,《洛阳晚报》记者辗转找到了和焦昱纬一起卖“霸道烤脑花”的焦昱纬的男友赵思,带您了解这对年轻情侣的创业故事。



店非常小,来的多是熟客,赵思忙得不亦乐乎

1 网友热议: 自食其力,值得称赞

今年25岁的洛阳女孩焦昱纬是重庆工商大学文新学院研三学生,正在学校忙着毕业论文答辩的她没有想到,一夜之间,她和她的“霸道烤脑花”会成为全国网友热议的焦点。

11日,《重庆晚报》以《女研究生毕业摆摊卖烤脑花,你怎么看?》为题,报道了焦昱纬放弃找工作,和男友一起在家乡洛阳摆摊卖烤脑花的事,短短

一上午的时间,网友评论已经有上万条。

在评论中,有部分网友认为,研究生摆摊浪费了多年所学的知识,但还有不少网友认为焦昱纬自食其力创业,值得点赞。

@寂寞之难:我认为,靠自己的双手去赚钱,都是光荣的,我们应该尊敬。多读书自然好,但主要的还是看个人能力和修为。不要太在乎学历(除非太专业的工作),

放下面子,起码不会饿死。

@汲月听涛:人首先要有工作养活自己,最好是自己喜欢的工作。她比那些高不成,低不就,眼高手低的人强百倍。

@jackrao7140426:读书的作用就是让你做事时能用脑去做,不会总原地踏步。能把小摊变成店,把店变成连锁店,从底层做到顶层,这样的人思考问题、处理问题就会更全面、更人性。

2 记者探访: 从吃货变老板,不只是靠一腔热情

昨日上午,我们在西工区见到了正在上班的赵思,他说,由于焦昱纬还在学校,现在店里的事由他和父母打理,从昨日早上开始,他的电话就没停过,都是看到新闻问他的店在哪儿,准备今天去尝尝。

2013年,赵思和焦昱纬在一次同学聚会中相识相恋,他们一个在郑州上学,一个在重庆上学。“每次去看她,她都带我去吃烤脑花,两天不吃她就会想。”赵思说,2014年还在上学的焦昱纬提出想利用空闲时间在洛阳卖自己最爱吃的烤脑花的想法。

赵思觉得这个想法有点大胆,毕竟在洛阳很多人都不知道烤脑花。抱着试试看的态度,两人开始进行市场调查。

“我们走遍洛阳的大街小巷寻找烤脑花,发现洛阳竟然没有,同时我们问了好多人,发现大家对重庆小吃还是很喜欢的。”赵思说,于是他们坚定了卖烤脑花的信心。经过耐心解释,他们的父母也从最初的反

对转为支持。

2014年4月底,焦昱纬和赵思的烤脑花店在汉屯路附近的一家豆腐汤馆开业了,这家店白天卖豆腐汤,晚上租给他们卖烤脑花。由于位置偏僻,他们的烤脑花店支撑了十几天就关门了。

这次失败并没有打击他们的热情,当年6月世界杯比赛开始,焦昱纬和赵思觉得这是个难得的机会,他们瞄准酒吧这一市场,开始了第二次尝试。

在牡丹广场附近的酒吧街上,两人一家一家挨着问,终于找到了南街酒吧,老板听完两人的想法,最终决定为他们免费提供一个六七平方米的摊位,支持他们创业。

有了场地,还缺一个响亮的名字,焦昱纬想到了她吃到好吃的烤脑花时最爱说的那句重庆话“很霸道”,在重庆话里就是“很赞”的意思,于是就有了现在“霸道烤脑花”这个名。

3 背后艰辛: 他们一站就是四五个小时

近一年的时间,从最初的每天10单生意,到现在每天50多单生意,焦昱纬和赵思付出了艰辛的努力。

为了学到烤脑花的秘诀,两人曾在十几天时间里在重庆吃了三四十份烤脑花。

烤脑花是地道的重庆小吃,味道醇厚,入口绵软,想做出好吃的烤脑花最重要的是要有新鲜的脑花。“洛阳不是脑花的主要销售市场,大部分的脑花被运往外地销售,我们开始只能在市场上买到冷冻的脑花,但这样不新鲜,为了抢当天刚刚屠宰出来的脑花,我们只能每天早上6点前赶到310国道附近的批发市场买,去晚了就没有了。”在电话中,焦昱纬告诉记者。

每天一大早抢购回来的脑花,焦昱纬要一个一个用手清洗,这对她来说是个痛苦的回忆。

“刚屠宰出来的脑花都是血,又软又滑,用劲儿大了会弄破,用劲儿小了又洗不干净,我最开始连摸都不敢摸,只能硬着头皮洗,大概有几个月的时间,我一个脑花都吃不下。”焦昱纬说。

白天洗脑花、包脑花,忙完这些大概已经下午5点多,焦昱纬和下班回家的赵思抓紧时间吃完晚饭就开始忙活了。晚上8点,小店开始营业,他们一站就是四五个小时,最晚时第二天凌晨1点多才关门。

“吃这些苦,其实都不算什么,最让我们觉得难熬的,是生意起伏不定的时候。”赵思说,烤脑花也有一定的季节性,淡季生意时好时坏,有时候一晚上只能卖出几单,他和焦昱纬曾经因为生意差关过几天门。

让两人意外的是,在关门的几天里,他们不断接到一些老顾客的电话,询问他们什么时候开门。“他们的支持让我们又有了信心继续做下去,现在我们70%的顾客是回头客。”焦昱纬说。

4 创业分享: 跟着这俩小老板学点生意经

再过1个月,焦昱纬就要从学校毕业回到洛阳,她和赵思盘算着回来后,寻找一个大点儿的店面,真正开起自己的店,并且引进更多的地道重庆小吃。

“我学广告,他学工商管理,我们的专业都和营销有关系,之前由于学业、工作比较忙,店里的营销做得还不到位,接下来我们会认真制订营销方案,争取做得更好。”焦昱纬说。

在采访中,焦昱纬和赵思还向我们分享了一些自己的生意经,想创业的您不妨来看看。

●选项目 “烤脑花在洛阳市场是个比较陌生的东西,但我们调查之后发现,大家对重庆小吃的接受程度很高,因此觉得会有一定的市场。”赵思说,选择项目之前要对市场有清楚的认识,了解当地市场的接受程度,多听听消费者的喜好,同时还要考虑到产品的独特性。

●选位置 选位置要根据自己的目标受众群体来进行选择。焦昱纬说,他们开始就把烤脑花的目标受众确定为年轻人,在选位置时也尽量靠近年轻人比较集中的商圈、酒吧街等场所。

●营销 焦昱纬和赵思在卖烤脑花的过程中会主动加顾客的微信,在朋友圈中发布优惠活动信息,并接受微信上的外卖预订,这些都为他们拓展了销售渠道。