0371-67655388 88创富热线 创富圆桌会议 >>>>>

88创富热线搭擂台 说说做生意的诀窍

# 武林餐馆老板“华山论剑”

## 特色是敲门砖 菜品质量是关键

□晚报记者 李珂/文 赵克/图

本报报道了郑州出现3家武林餐馆的消息后，引起了郑州餐饮“江湖”中不少英雄豪杰的关注，纷纷前往体验、观摩，而其中两家武林餐馆的庄主、谷主也由88创富热线牵线，5月21日，就如何经营武林餐馆这个论题“华山论剑”，结果达成一致共识：特色作为敲门砖能迅速吸引顾客，但最重要的还是菜品质量。

### 特色：“敲门砖”效果很好

**5个月收回22万元投资，适合在中小城市开店**

郑州餐饮业中，大部分人认同的投资回收期是12个月到18个月，而没有餐饮从业经验的张先生，却创造了5个月收回全部投资的“奇迹”，他靠的正是武林餐馆的经营特色。

“开业7个月，天天有人排队，不少食客慕名而来。”张先生作为河南最早引入武林餐馆的老板，对武林餐馆在中小城市的经营充满信心：中小城市的信息传播非常快，有什么新鲜事物都会奔走相告，基本不用做广告就会顾客盈门。

回忆起在新乡投资的河南省第一家武林餐馆，张先生仍然非常得意，但说起他年前在郑州与朋友合伙开的第二家武林餐馆“逍遥庄园”，张先生略显失落：一是合伙生意难做，二是郑州的信息传播很慢、成本高，现在仅仅能保本。

“饿人谷”是郑州第三家武林餐馆，5月21日，记者在该店门口注意到，许多行人对该店武林风格的装修行了很长时间的注目礼，有的甚至驻足观看。店老板李先生说，开业第一个月的净利润大概有3万元，他非常满意。“武林特色能快速、低成本吸引顾客进店消费，但以后的生意如何就要看经营以及饭菜质量了”。

独特的装修以及经营风格不仅吸引了大量食客的关注，也吸引了不少媒体的眼球，广播、电视、报纸纷纷报道武林餐馆。

武林餐馆起源于安徽合肥，由一对年轻夫妇于2002年在城中村创办，郑州的3家武林餐馆均是从合肥学习、模仿而来。

从2002年到现在，除这对夫妻在合肥的3家直营店生意火爆外，加盟店中也有经营不善倒闭的。

### 经营：饭菜质量最重要

**装修、服务、服装再有特色，饭菜质量不好都是白搭**

“装修、服务、服装以及招呼客人的语言再有特色，饭菜质量不好都是白搭。”虽然从来没有做过餐饮生意，但“饿人谷”谷主李先生对武林餐馆的经营重点很明白，“花里胡哨的东西只是快速、低成本吸引眼球的一个手段，生意能不能做长久，靠的还是菜品质量，让顾客感觉到物有所值”。

一个包间是一个流派

一个比拳头略小、被称为“大力丸”的肉丸子，原材料成本就接近2元钱，而在武林餐馆里却只卖2元，但限量供应，每人只能吃一个，来晚了没有。“要有所为有所不为，不能每道菜都赚钱。”两名老板一致认为，限量、赔钱供应的特色菜“大力丸”在一定程度上吸引了不少食客成为回头客。

而为了保证饭菜质量和饭菜特色，老板下足了工夫。李先生不仅聘请了湖南、四川、安徽、河南的厨师，而且自己大部分时间都待在后厨，最大限度地保证饭菜的特色、质量。

### 争论：不让顾客点菜

**食客颇有微词：不让看菜单、不让点菜，不合口味怎么办？会不会多要钱？**

不让顾客点菜，客人吃什么由“谷主”、“庄主”安排，是武林餐馆经营中最大的特色之一，也是美食论坛中食客提意见最多的。“不让看菜单、不让点菜，不合口味怎么办？会不会乘机多要钱？”在郑州本地某热门美食论坛中，武林餐馆也受到了不少网友的关注，而对不让顾客点菜颇有微词的也不在少数。

“对是否坚持不让顾客点菜，开业第三天我有些动摇，甚至都准备去印制菜单了，最终被前厅经理说服了。”李先生说，开业前几天的压力非常大，一半以上的顾客不买账，对该不该坚持这个规则他有些动摇。曾经在合肥武林餐馆工作过的前厅经理直言不讳：不坚持将死得更快！最终，他顶住压力坚持了下来。如今，无论是“初次行走江湖”的新顾客还是“老江湖”，都接受了不让点菜的规定，“极少有人提出反对意见的。”

张先生对此非常赞同，他认为，不让顾客点菜最大的好处是饭店可以根据库存来安排，剩菜的可能性几乎没有，一方面减少浪费、最大程度降低成本，另一方面则能保证客人吃的菜都是最新鲜的，从而保证饭菜质量。

■餐饮业老板评价

### 不能单靠花里胡哨的包装

有近10年从业经验、目前开有3家中餐馆的吕政认为，如果单纯照搬别人，肯定不会做长久。“郑州的餐饮业竞争异常激烈，如果不在菜品创新以及营销策划上下工夫，单纯依靠几道菜以及花里胡哨的包装，寿命能到两年就不错了，关键还是菜品”。

■项目推介

产品有大象、猴子、鸵鸟、毛毛熊

## 荥阳布玩具厂想给您供货

生产商目前是郑州一家鸵鸟园的供应商，质量好不好，请去打听一下

□晚报记者 吴军/文 马健/图

**本报讯** “我研发了一些布艺玩具，现在手下有10多个工人，如果有谁想从我这儿进货，我们很愿意合作。”郑先生日前特意从荥阳赶到郑州，带着他的布艺玩具找到88创富热线，希望88创富热线帮他找到更多的合作伙伴。

记者看到，郑先生带来的玩具有能套在手上的大象、猴子，也有颜色多样、大小不一的鸵鸟，还有能发出响声的毛毛熊等。

郑先生在荥阳一家铝厂工作，去年春天到郑州一家鸵鸟园玩时，看到游人手中都拿了一只鸵鸟玩具，他和鸵鸟园管理人员交谈后得知，对方急需一批玩具。回到荥阳，郑先生琢磨开了，并把下岗在家的邻居们召集在一起，商量着做出鸵鸟玩具。如今，郑先生已成了鸵鸟园最大的玩具供应商。

“可鸵鸟园只有天热时是销售旺季，一年里有几个月我们的玩具销不出去。”郑先生说，他除了想找到更多的销售渠道外，还希望找一些外贸企业或者有自主品牌的成熟玩具商，想为对方加工玩具。

**互动环节：**如果您对此感兴趣，欢迎拨打88创富热线0371-67655388留下联系方式，本报将为双方牵线搭桥。

郑州晚报 通通有 家居家装招聘 商都招商网同步发布 www.zhaoshangcn.com
一个电话、一封传真、一次点击，您即可方便快捷办理广告认刊手续 广告服务热线：63399000 67655128
QQ：295312877 MSN：zzttykf@hotmail.com E-mail:dstr0371@263.net 传真：63396000 67655048
地址：紫荆山路与商城路交叉口金成国贸大厦1610室 陇海西路80号晚报大厦一楼西大厅

亿众采暖
德国壁挂炉 韩国地暖
地址：城南路200号（紫荆山路向东500米）
电话：0371－65088232 66355898

宏源佳美装饰
质量第一 诚信为本，树品牌形象做良心工程
装修签单满壹万元送一朱厨柜或复合烤漆门一套
具特家特 实力雄厚 专业技术 工艺一流
材料环保 健康无污 造价合理 优质服务
装修选宏源佳美 正确选择永不后悔
聘 打造一流设计施工队伍 精配优质线信工程品牌
业务精英若干名 资深设计师5名
地址：郑东陇海居家装大厦212室
电话：66758865 66515526 13592609565

美国原装玛克尔智能采暖器
百平方初装费不超3000元
中国总公司诚聘 河南各地区合作伙伴
美国原装玛克尔智能采暖器以传统而古朴的采暖方式，不破坏空气中的水分子，空气环保舒适度接近世界一级环保标准，引领世界采暖潮流，这种采暖设备属节能设备，气候和大趋势所向，不失为加温商的明智选择。
24小时恒温平方不超过一角钱
五家保险公司年保险金额为1000万美金
24小时服务热线：0371-65048707 60121117 郑重承诺：二年包换，使用寿命二十年以上，终身维修

诚聘
河南昌信置业有限公司
一、工程部
1.工程部技术人员：2名 要求：大专以上学历，工民建，土木工程专业，中级以上职称
2.预算员：1名 要求：大专以上学历，造价或预算等相关专业，有房地产项目工作经验
二、财务部 主管会计：2名
（本科以上学历，有中级职称，具有三年以上房地产工作经验，熟练应用电脑及财务软件。）
应聘者请携带相关证明、证件及1英寸照片一张（本次招聘于5月25日下午5点截止）
电话：67371066 67371077 联系人：朱先生 周小姐
地址：郑州高新技术产业开发区合欢街10号1号楼二层
（乘车路线：31路、728路公交车至合欢街与银屏路站下车向东20米路北科技创业中心6号园）