

创业故事

选择安逸稳定,还是拼搏一把? 蒋军的答案是:创造另一种可能,拼一拼!

早起、打扫、备菜……每天早上都是蒋军最忙碌的时候,他会根据前一天顾客预订情况和店内销售情况,精心把第二天所需要的食材准备好。不管有没有到饭点,蒋军都会将他的“本味友膳·茶餐厅”收拾整齐亮堂。“开店存在各种不确定性,我做好充分的准备,随时等待。”在下决心开办茶餐厅时,蒋军想到了各种不可能,也在期待机遇与好运……记者近日采访了这位放弃稳定工作而勇敢创业的80后小伙。

# 为创造别样人生 他开了家茶餐厅

## 80后小伙蒋军放弃安稳工作勇敢创业 闯出一片新天地



蒋军在查询食客点单信息。



顾客正在等待下单的菜肴上桌。

### 放弃安逸为理想开店

从茶餐厅入口进入,沿着楼梯来到二楼,就能看到蒋军在后厨忙碌的身影。洒脱、豪爽又夹带着一丝小俏皮,这是蒋军给记者的第一印象。

蒋军是土生土长的青岛人,做过面点师、消防工程、车行销售总监等工作。蒋军告诉记者,他喜欢创业,在大学期间就开始创业,即便毕业后去公司上了班,平时还是会搞一些小副业。为什么要开一个茶餐厅? 蒋军给出的答案很简单,“因为弟媳是广东人,她家很有广式早茶的老师傅,自己又碰到了一个合适的店面,天时、地利、人和巧妙地结合在一起就成了。”

“我就像是个莽撞人,不需要考虑太多,觉得有意思的事情咱就做。”看起来很轻松的回答,背后的辛苦只有蒋军一个人知道。为了学习茶点,蒋军花费2年时间去学习如何烹饪、选材。有厨师底子的他坦言:“广式早茶的料理与以前学得面点完全不一样。”直到去年5月,一位朋友告诉蒋军,他有一个约50平米闲置的店面,可以转给他用来开茶餐厅。

自己以前当过厨师,门店主动找上他,有啥不行的呢? 蒋军笃定了要开茶餐厅的决心,他和家人商量后,立即投入到了茶餐厅筹备工作中。蒋军盘下的这个店面,是朋友以前开的一家日料店。“我觉得店里日式海报很有特色,所以我就没清理。”这也解释了为什么蒋军的茶餐厅里会有满墙的日式料理海报。

原先店面保留着不错的装修场景,蒋军投入了5万元,在原先修建的基础上规划茶餐厅的雏形,确定自己的装修风格和菜品。根据现有空间,蒋军合理划分了吧台、就餐区、后厨等位置。一切规划好后,蒋军去了单位,提出了离职。2021年6月,他的“本味友膳·茶餐厅”开花结果。当时,蒋军38岁,已经在某车行任销售经理一职,工作安稳,收入可观。就因为自己的理想爱好,他又重新规划了人生方向。

### 外卖曾经日出百余单

为了保持食材的新鲜,蒋军会到麦德龙超市亲自挑选采购。虽然那里的食材价格较高,但对于品质,这个自称为“莽撞人”的汉子,却一点都不莽撞。蒋军说,有些茶点配方用多少种材料,每种材料用多少克都是固定的,拿错或者漏拿都会味道不一样,所以他自己一个人亲力亲为。他不只是一个老板,还是厨师、服务员、前台接待、收银员,一个人操持一个店。好的品质外加高超烹饪手艺,注定让这个店面焕发“生机”。

客人来了如何招待? 这个问题对于一部分初涉餐饮行业的新人来说,是个头疼的事情,但对于蒋军来说,早有基础。当老板之前,蒋军在车行上班,同属于服务行业,把握“让顾客满意”这一条原则,加之吃苦耐劳的性格和一副好口才,注定了他很容易与顾客结缘。对于店面运营模式,蒋军起初是想专做外卖平台,线下是平时自己朋友过来小聚时的据点。为了增加收益,蒋军的茶餐厅加入了外卖平台。平民价格和可口味道,使外卖订单量、活跃用户数接踵而来。“当时,整个月外卖订单能达到3000多单,平均每天100多单。我和一些外卖小哥都成了好朋友。”蒋军说。不过,对于傲人的线上订单,蒋军也有新的顾虑。因为餐厅每接一笔订单,外卖平台的配送服务需要抽取一定比例的提成,这让原本薄利多销的生意赚钱更少了。在外卖平台里偶尔会有一些“蹭便宜”的人,蒋军就遭遇过一个顾客点餐4次退款3次的情况。此顾客每次点完外卖后都会以诸如“餐里有头发”“份量不符合描述”等各种理由在平台上申请退款。还有一些顾客在平台下单时忘记备注口味偏好,等快餐已经做好送出后,才到平台上留言补充口味要求,最终导致客户不满意给了差评投诉的难堪局面。但是,更多的顾客是对蒋军的手艺给了好评。他们还询问店铺地址,表示有机会一定来店里享用蒋军做的美食。

### 很多顾客成了他朋友

为提高利润蒋军及时调整了餐厅运营思路,他慢慢减少餐厅在外卖平台上线时间,同时延长餐厅线下营业时间。

减少外卖上线时间,注定对销售有很大影响。蒋军坦言,“在半年多的时间里,餐厅堂食月均营业额只有2000元左右,还不到我在车行月薪的十分之一,基本上是朋友或是线上转来的顾客捧场。”但蒋军并没有因此而气馁,他依旧会精心准备新鲜食材,等待着客人的到来。一直到今年4月份,蒋军察觉到堂食客流量渐渐多了起来。有一次,一位顾客到店就餐时告诉蒋军,他的茶餐厅在某点评软件上霸榜“口味”“服务”首位。自从减少线上订单后,蒋军没有刻意在网上营造餐厅特色,而这也是他第一次知道,有很多人对他的餐厅给出很好的评价。

蒋军感觉回头客越来越多,他能根据熟客的喜好,迅速调配出合适他们口味的料理。“再来就是朋友了,我要做的就是让老顾客爱上这里。”蒋军说,在硬件设施完善的基础上,只要饭好吃,态度好,服务跟得上,客人自然就多了。久而久之,很多人都知道蒋军的茶餐厅,也知道“本味友膳·茶餐厅”主推的红油抄手、糯米鸡、牛肉肠粉、萝卜糕……好吃不贵,去过的人都这样评价。

眼下,“本味友膳·茶餐厅”堂食日均翻台率有20桌,月均营业额达4万元左右。每逢假期、周末,蒋军的茶餐厅座无虚席。有了固定的客源,还不断有新顾客慕名而来,这一刻,蒋军知道他与自己的“赌约”赢了。

做生意当老板并不是每天都红红火火,但蒋军觉得,这是一种对既有人生道路的挑战,只有打破它,新的人生才会到来。久而久之,有很多顾客也成为了蒋军的朋友,有时候晚上会在店内小酌几杯。喝了酒,顾客就会打开心扉诉说自身的故事。蒋军此时就会成为听众,去聆听、去劝慰、去理解。后来,蒋军干脆在吧台处布置上了酒架,遇到有顾客想喝酒了,他就会给他们调上一杯他擅长调配的鸡尾酒。

### 帮助顾客“治愈”孤独

高兴的时候喝酒,不高兴的时候还得多喝两杯;谈事儿的时候喝酒,闲来无事时亦来点小酒;谈恋爱时喝酒,情场失意的时候更忍不住来两口……在蒋军这里,有人诉说着工作不易,也有人红着眼说“妈妈头上生出了更多的白发”。苦笑、悲情、流泪……在这并不算大的茶餐厅里,通过一桌之隔便能听到人世间的悲欢离合。

都说妈妈做的饭菜是最让人难舍的味道,尤其是独在异乡的游子,想家的时候,最想吃的就是妈妈亲手做的饭菜。蒋军就在他的茶餐厅里治愈过很多的“孤独”。“那是中秋节前的一个晚上,一位年轻顾客走进店里,用“广式普通话”要了一份牛肉肠粉。“他就坐在很靠里的座位,点完后没再说话。我把牛肉肠粉递给他后就开始收拾吧台,不一会儿听到他的抽泣声,他说这份牛肉肠粉让他想到了妈妈。”蒋军说。后来蒋军才知道,这位顾客来自广东,是一名在青岛上学的大学生,一个人留在青岛准备考研。蒋军的烹饪手艺让这个年轻人得到了安慰,他也成为蒋军的忠实回头客。

这间茶餐厅,除了可以“治愈”孤独,里面茶与美食,也见证了幸福的“甜”。“当时一名潍坊的姑娘,她来青岛找朋友玩,晚上和朋友一起来我店里吃饭。”蒋军告诉记者,这姑娘马上就要结婚了,可是她觉得自己“恐婚”,趁着假期来青岛散散心。蒋军给她调了一杯酒后,和她聊了起来。通过与蒋军的沟通,这名姑娘打消了心中的顾虑。“她还说婚后要带着爱人一起来我店里吃饭。”蒋军笑着说。后来,在国庆假期,这名姑娘果真带着她的爱人来到茶餐厅吃饭。如今,蒋军的茶餐厅越来越热闹,如同一个巨大的容器,承载了无数人的情绪、秘密、欢笑与泪水……蒋军对记者说:“我想一直认真地做下去,一直坚持做到80岁。”

本版撰稿摄影 观海新闻/青岛 早报记者 邹忠昊