



黄雯思为食客端上刚出锅的小龙虾。马文章 摄

【餐饮店】 食安为先,“日更”账本开源节流

对多数的青年创业者而言,剥离疫情的外在影响,这场考验,实际上是一场“坚守”与“妥协”的自我较量。对此,在餐饮业闯荡多年的黄雯思感同身受。

去年9月份,黄雯思的第5家“铁签”宵夜店在芦淞区大汉·悦中心开张,随着口碑积累,小店日渐红火。

“过年前,各门店就屯了一仓库的食材,准备迎接新年的第一波销售旺季。”不料,今年年初,疫情全面暴发,众多餐饮店陆续关门,黄雯思的“铁签”宵夜店也没能独善其身,不仅客流量锐减了7成以上,而且此前采购、储备的生鲜食材转眼就成为无法甩掉的成本负担。

面对高昂的房租、物流成本和数十名员工工资待遇发放问题,让这位在株洲宵夜江湖闯出一席之地“女汉子”,感受到了前所未有的压力。

节流最多是“自保”,如何开源才是自救“王道”。疫情之初,按照防疫要求,餐馆只能做外带和外卖。黄雯思将精力转战线上,在保证食材新鲜安全和做好店内清洁、消毒工作的前提下,丰富菜品,更新菜单。同时,顶住食材上涨压力,承诺做到“保量不涨价”。

争取回来的还有老顾客的信心。黄雯思坦言,2月份复工复产初期,大部分员工还未返岗,不少订单都“跑”出来的。有一天,一位客户要订一份宵夜,店里的小伙子冒着大雨骑了5公里电瓶车才送到,其实只是个几十元的订单,“特殊时期,人家愿意买你的东西,说明信得过你,我们也不能让客人失望。”



唐蓓在细心摆弄店内的鲜花。马文章 摄

4月20日上午,在天元区森林一路的一家创意花艺店里,店主唐蓓正在摆弄着店内的绿植和鲜切花。看着娇艳欲滴的花朵,唐蓓却有些焦虑:“这个春天有些姗姗来迟。”

与此同时,她也将主要精力暂时转移至线上接单,每次进货后都会先在微信群和朋友圈内发送到货信息,意想不到的,新冠肺炎疫情袭来,办婚礼、走亲访友的人锐减,布置礼花的销量急剧下降。

“生日鲜花和节日鲜花订单也非常少,整体销售额下降了四成。”说到这里,唐蓓摇了摇头,“往年,复工还会收到不少店铺或企业的开业花篮订单,今年的行情很不理想,还不到往年的四分之一。”

2月初,唐蓓匆匆开门迎客,就为了一年当中最重点销售节日——情人节订单做准备。为此,她又大手笔新进了一批鲜花,并在朋友圈开启了节日预订。不过,让她大失所望的是,今年的2月14日前后却只接到了5000多元的订单,生意一落千丈。入行6年,她坦言,今年是最困难的一年。

唐蓓的花店内上下两层共100平方米。过去,她会不定期在二楼举办插花培训和艺术沙龙,培训完成后顾客可以把自己的作品带走。然而,今年的特殊情况,这部分收入也被“夺走”。

想来想去,唐蓓将目光投向火热的短视频平台,在抖音、朋友圈上不定期推出短视频插花教程,分享养花心得,“这样能让宅在家的顾客们解

【花店】 推抖音教人插花吸粉,盼“5·20”日打个翻身仗

“只要这块牌子不倒,员工不走,店子就能活下去。”黄雯思并非盲目自信,每晚闭店,她都会对已复工的3家门店的详细账本进行汇总,做到心中有数。

商圈酌情给予减免1个月的房租,市餐饮协会联合银行积极提供金融贷款绿色通道,人社部门发放大学生创业补贴金……尽管营业额减少了三分之二,但随着我市一系列支持企业复工复产给力措施的出台落地,让黄雯思信心很足。

“企业是一艘船,员工是水手,需要大家共同努力,这艘船才能走得更快。”经历这轮“大考”,黄雯思又积累了一笔创业财富。

据统计,截至目前,全市9993家餐饮门店有90%以上已基本恢复营业,全市21万餐饮行业从业者9成以上返岗就业。



株洲日报记者 马文章 见习记者/周兴海

企业停工、店铺关门、员工迟迟不能返岗……新年伊始,突如其来的新冠肺炎疫情,让不少行业遭到前所未有的“寒冬”。尤其是初创企业普遍面临“现金流”“用工荒”“物流荒”等压力,对于尚未稳固根基的青年创业者来说,无疑是一场“生死劫”。

有人黯然离场,但更多的人选择积极自救。记者在采访中发现,疫情大考之下,许多青年创业者沉着应对,顺应形势变化,及时给创业项目打紧“止血绷带”。即便要咬牙承受着一定的经济损失,他们依然保有创业初心与情怀,不逃避、不放弃,用勇气与理智交出答卷。

疫情「大考」下,青年创客的痛创与自救



【体育培训机构】 线上打卡督促锻炼,精简团队重新上路

4月20日下午,逐梦体育创始人何怡正在给员工们放电影《中国合伙人》,但这绝非是在给员工“打鸡血”,他想以这部激励过他创业的电影增添员工的信心。

年初,员工们还在线上办公的时候,何怡就已经感受到了员工们的工作热情,原班人马一个也没少。

逐梦体育是一家连锁性质的体育教育培训机构,主要教授体能训练、跆拳道、舞蹈等内容,由于无法开课,庞大的训练场地显得空旷了不少,练习跆拳道的假人孤零零地立在训练场地中央,只有员工们的办公区域还亮着灯,大部分区域都黑着的。

“我将全部的精力投入到这个

创业项目之中,这几年我们发展得很快。”何怡说,自2017年创立这家培训机构以来,每年都能新增一两家分校,如今短短三年的时间里,逐梦体育就已经开了5家分校。

然而,疫情打乱了何怡下一步的发展计划。不仅寒假招生受到影响,1家分校1个月要承担场地费、人力开支等3万多元,如今3个月没有收入,再加上数十名员工的工资,累计起来亏损达几十万元。好在经过沟通,房东减免了部分房租缓解了他不少的经济压力。“我们有健康稳定的资金流,面对疫情最多能撑4个月。”何怡说。

“孩子文化课忙;家里没有锻炼条件;疫情严重,没心思……”在短暂

失落后,何怡“动”了起来。自2月起,他积极开展了多场线上活动,每天准时在家庭健康打卡群里,布置当天需要完成的训练任务,并督促500多位家长带着孩子打卡锻炼。同时,他将一些防疫知识和线上课程推送到群里,并结合每位孩子的身体状况、训练进度,定制“一对一”的学习方案。

“疫情让很多家长意识到,学习体育不只是培养特长,拥有一个良好体魄至关重要。这符合我创业的初心,对儿童体能行业而言,这是一个良好的信号。”何怡计划着,在疫情过去之后,在原有的学员基础上再发展20%的学员,酌情减少管理层的薪水,重新凝聚和筛选团队成员,减少创业过程中的风险。



何怡与员工开会讨论应对措施。周兴海 摄

【企业服务公司】 从每一项支出“抠门”,努力站稳行业脚跟

朱彭鑫创立的新凯企业管理咨询有限公司位于湖南工业大学大门正对面的一栋写字楼里。经历了2年

半的辛苦运营,他的公司规模扩大了不少,完全可以接下一个中小型企事业单位的人力资源服务。

公司目前主要为企业提供人力资源管理和培训、劳

动力派遣、团建授课等服务,每年有40万元的收益。经过年初不景气的开局,公司依然站住了脚,这当中少不了朱彭鑫大学期间创业积攒的经验

和早期运营中付出的汗水。初生牛犊不怕虎。刚步入大学校门的朱彭鑫,就萌生出第一个创业目标,便是在学校附近开一家网吧。经过数次选址,他带着家里给的20万元启动资金,租下了离校门不远的二层楼,又买下40多台二手电脑和几台二手空调,建起了一个四五十平方米的小网吧,开始了自己人生中的第一次创业。

随后几年,互联网游戏发展火热,酷爱游戏的他决定依靠现有的网吧延伸出一家游戏代练工作室。依靠他不错的人缘,同专业里的4位同学都成了他

游戏工作室的员工。“当时分出了10台电脑专供工作室使用,5个人一边维持网吧的运营,一边靠游戏代练挣钱。”朱彭鑫分享说,读大一的时候,每个月就能挣1万多元,工作室里的同学每人也能拿到3000元的报酬,“那算是我人生路上的第一桶金吧。”

研究生毕业后,朱彭鑫已经有了数次金融行业、管理行业的工作经验,他决定再次启航,于2018年创立了这家新凯企业管理咨询有限公司。

创业初期,朱彭鑫一人多角,既当老板又做员工,每天为节约公司运营成本费尽心思。“保证质量的情况下,培训成本越低,才能挣得越多。对于刚起步的公司,少不了每天精打细算、货比三家。”朱彭鑫说,当时要为客户单位提供1周左右的团建授课,场地由客户单位提供,但为了节约采购成本,他往往要跑很远的路,去买价格最低的。

朱彭鑫仍记得,在一个盛夏的中午,他跟2名员工走了12公里,抱回了4个西瓜和几袋水果,只因为那是周边最便宜的一家水果店。

今年春节,新冠疫情打了所有企业一个“措手不及”。在他的布局下,团建授课早已不再是公司的主要支柱业务,针对企业高管的管理培训和劳务派遣逐渐成为了公司的核心竞争力,员工可以通过线上办公,稳扎稳打。这也让公司在疫情的冲击下站稳了脚。

“只要活着就有希望,即使面对困境,也要以坦然、积极的心态去面对。”如今,朱彭鑫的公司行业内小有名气,依靠“低价多销”的策略拉到了不少客源。他想告诉大学生创业者,把握住这次疫情大考的挑战,学会不断审视自我,既要保持创业定力,也要抓住行业新机会。

记者手记

奔跑吧,青年创客们

马文章

这是一张张充满活力、彰显力量的面孔。与青年创业者们交流,总会被他们的创业故事所吸引。他们的创业热情、紧迫的危机感、对自身知识储备的饥饿感,让笔者由衷地尊敬佩服。

这些创业者中,有的人本可以凭借殷实的家庭背景,衣食无忧,却为了完成一番事业,白手起家;有的原本在单位干得顺风顺水,却在认准市场机会之后,东挪西借,凑足资金开始追逐自己的梦想。

创业一旦开始,资金和时间的投入就接连不断,找场地、招人、装修办公用房,各种大事小情,皆需创业者亲力亲为。

创业险,踏错一步便可能跌倒;创业难,闯完一关还有一关。

一位创业者说,创业的头3个月,基本睡不好觉。尽管对自己的项目回本周期早有心理准备,可一旦企业遭遇变动,市场出现波动,焦虑、彷徨乃家常便饭。

不经历风雨,怎么见彩虹。我们应当看到,近年来,“双创”风潮涌动,经过几年的市场洗礼,不少创业者在历经“磨难”之后,把教训化作了经验,重新上路;而一些投资者在“打水漂”之后,在投资项目时也不再头脑发热,而是愈发精挑细选,成功率越来越大。这些,正是从“弯路”上捡拾的红利,从失败中孕育的成功。

创业有艰苦,也是精彩,关键在于信念的坚守和执着的付出。面对疫情“大考”,也是一次大浪淘沙、重新洗牌,我们衷心期望,株洲的青年创客们,一步步脚踏实地,创造财富,点亮梦想。