

江西小炒:老乡带老乡 有钱大家赚

——“我市网红外来餐饮店探寻”系列报道之一

我市市民的食谱里,肉麦饼、小麦饼等肯定是上了首页。同时,不少外来美食也占有一席之地。比如,江西小炒、川渝火锅、缙云烧饼、东北饺子、沙县小吃、兰州拉面等。

上述美食多带有浓郁的地域特征,在我市一些商业街区,一度出现集聚现象,越开越多。那么,它们凭啥在我市蓬勃发展,成为朋友圈里的网红?近日,记者作了一番探访,首先关注江西小炒。



城区松石西路上有5家江西小炒店,图为相邻的两家。

记者 舒姿

百元内就能约一顿大餐

在城区松石西路短短500米内,记者一数发现,居然开了5家江西小炒店,许慧敏就经营了其中一家。他告诉记者,这家店开了两年时间,不算久,对面那两家估计有十来年了。店里的菜品多为江西家常菜,价格实惠,水煮鱼40元、剁椒鱼头30元,吸引着来来往往的食客。

2012年开始,江西小炒店如雨后春笋般在浙江、福建等地的大街小巷涌出,包括我市城乡。有的繁华地带,甚至隔条马路就有江西小炒店。这些小餐馆清一色门面不大,店面装修也不豪华,可到饭点,每家的生意都不错。剁椒鱼头、水煮鱼、红烧猪脑、尖椒肥肠等,这些江西当地的家常美食,让食客吃上了瘾。

据了解,绝大部分的江西小炒餐饮店源自一个地方:江西省景德镇乐平市。据统计,乐平在外开江西小炒店的老板有将近五六万人,其中大部分都是夫妻或者父子。每家店的味道差距不是特别大,江西小炒店的菜大多都是当地的家常菜。食客感觉江西小炒的菜品多属于大排档性质,只不过从室外搬到了室内。

记者采访得知,江西小炒店的消费人群涵盖了附近居民、办公室白领、学生和外来务工人员等。对于在这里就餐的食客来说,美味的大众佳肴加上亲民的价格是他们选择进店消费的主要原因。记者从店里的菜单上看到,这里的素菜一般在10元至15元之间,荤菜一般在15元至30元左右。而且店里的回头客多,在附近上班、打工的以及附近居民隔几天就会来吃一次。良好的口碑是江西小炒店在异乡生存的保证。

许慧敏告诉记者,来我市开店的原因主要是:来我市做餐饮的人,一旦开店火爆,消息马上就会传给老乡。随后,这些老乡、亲戚、朋友就会蜂拥而至,陆续开出一家家江西小炒店。

我市大街小巷,凡是有人群的地方,都能发现江西小炒店的身影。记者不禁纳闷:在当前餐饮经济有点打盹的情况下,江西小炒店缘何在我市能低调扩张,悄无声息就成网红呢?

许慧敏的一番话给出了答案:江西小炒店因价格实惠,致使消费群体悄悄扩张,其中不乏包括来自江西本地的打工者。他们做的菜肴都是江西本地口味,江西人在永康打工的很多。对出门在外的江西人来说,来这

大多数采用薄利多销套路

里就餐就相当于吃到家人做的饭菜,这在很大程度上带旺了生意。除了老乡的光顾,就近的工薪阶层、居民也成了消费主力军,久而久之,就建立了一支固定的客户源。总而言之,江西小炒经营者多采取薄利多销、价廉物美的战略快速占领市场。

去过江西小炒店的消费者都知道,江西小炒店的经营面积窄小,以一间或一间半为主;装修简陋,几张桌椅,一台保鲜柜,再加一个空调,就成了店内主要设施;经营人员简单,

以夫妻档或父(母)子(女)档为主,一般不请外人,真正男主内,女主外。

如今,饭店竞争异常激烈,要想在菜价上做点文章也不是件易事,只能在成本上一抠再抠。比如,一些新鲜的食材,他们一般不会存放很久,这样做,既保证了食材的新鲜度,也为自身减少了库存成本。他们多遵循主食材,勤进快去的经营原则,而且还选取了固定的配送对象,尽量做到零库存,以期达到成本支出的最低化。

经营者抱团取暖协同发展



店内待选新鲜食材。



新鲜出炉的一桌江西小炒菜。

下了,还会主动介绍到旁边的江西小炒店里去吃,有钱大家赚。另外,他们选择的店面多较热闹,商业街或是居民集聚的小区大道边。抱团发展扩张快,江西小炒店得以迅速发展壮大。

另外,记者了解到,江西小炒店生意好,进菜量自然也大,和一些蔬菜摊的摊主建立了长期合作关系,售价也就低一点,买的次数多、量多了,价格自然就优惠。同时,由于他们采取的大多都是夫妻店或者父子店的形式,人工成本较本地餐馆要低很多,所以对于消费者来说,菜的价格自然就不高了。

江西小炒店虽然环境一般,但味道确实不错,老板上菜速度、顾客吃饭的节奏都很快,没有磨磨叽叽侃大山的,吃完走人紧接着就有下一拨客人坐下。有食客讲:四川是麻辣,湖南是香辣,而江西则是怕不辣。没被辣哭过,说明你对江西菜一无所知。外人一碰上江西菜,往往都会被辣得一跳。撑起赣菜半边天的辣椒小炒肉,是江西小炒店的标配。

近几年,随着江西小炒店的壮大,也有不少店开始向品牌化和专业化发展,店内店外环境、菜品质量、厨师专业水平等都有了较大的提升。