

触摸实体经济

一家连锁餐饮企业：

串子“逆袭”后的人力成本压力

说起张正麻辣串,对于老合肥人,绝对称得上无人不知、无人不晓。7月28日,记者来到张正宿州路总店,排着队等着吃串子的食客告诉记者:“这里几乎天天都要排队。”

从1990年的三轮车,发展到如今在合肥市拥有18家连锁店的餐饮企业,用张正总经理夏翠云的话来说,就是一个串子的逆袭。“从露天销售到租赁店面,再到发展加盟店,我们靠的是别人学不来的口味。”

生意越做越大,夏翠云告诉记者,其实张正面临的压力越来越大,“加盟店一多,管理难度就开始加大。全部统一供货的话会影响加盟商的利润,但让加盟商自己采购的话又难以保证商品质量。”管理和经营的矛盾一直都是各加盟连锁店的通病,“如果全部依靠加盟店,很可能出现

价格不统一、食材分量不足的问题,这些问题一旦出现,损伤的是张正老字号的招牌。”为此,夏翠云做了一个决定,“必须转型,主打直营连锁店。”据了解,目前,张正直营店除了宿州路总店和罍街分店,国庆期间第三家直营店也将在东城宝业城开业。

“人力成本加大”成为张正转型期间又一压力,夏翠云告诉记者:“短短几年时间,员工工资就翻了将近一倍,现在最普通的打杂工,每月工资都要2000多元。”夏翠云给记者算了一笔账,“张正餐饮在合肥共有100多名员工,每人按照2500元的平均工资来算,光工资开销每月就要25万元。这还不包括员工的免费食宿。”即便如此,人员流动性还是很大。“留不住人可以说是餐饮行业亟待解决的问题。”

一个汽车美容新店： 一年内没有盈利的打算

来自长丰的90后小伙吴翔,先是从一家大型汽车美容店辞去了收入稳定的工作,然后又揣着从亲戚朋友处凑来的10万元,开了一家汽车美容店。期间,他拒绝了父母变卖房子支持自己的好意,决心靠自己的力量拼出一片灿烂的未来。

虽然开业的时间并不长,这一个月里,他每天早上7点准时到店,晚上8点才关门,有时忙到10点多才回家,吃饭也是抽着空儿吃,有时实在没时间,只好饿着等下一顿。“生意还可以,刚起步,得慢慢来。”虽然是第一次当老板,吴翔并没有显露出急切的情绪,态度可以称得上冷静和务实,“一年内没有盈利的打算,现在最重要的是把美容店的牌子做出去。”对于开店的艰辛,他认为并不值得抱怨,“毕竟做任何事都是需要付出的”。

而在吴翔所在的华阳路上,汽车美容店并不少见。吴翔的店就是直接从别人手上盘过来的。

因为之前的店主急着转租,基本设备都留下,为他节省了一笔开支,加上房租和补齐设备的费用,整个店开张大概用掉了2万多元。“现在还是以以前的老客户光顾得多,新客户比较少,也就10来个吧。而且又是淡季,生意好的时候一天能赚600多元,差的时候,一个客人都没有。”虽然生意不容易做,吴翔仍然很乐观,他打算下一步把店面装潢得高档些,作为吸引顾客的一项筹码。

“现在汽车美容行业竞争很激烈,也挺混乱,大大小小的店很多,收费标准也不统一。”谈到对汽车美容业现状的看法,吴翔喜忧参半,喜的是现在买车的人越来越多,市场需求也随之增大;忧的是行业内乱象丛生,“同样是汽车漆面抛光,有的店可能要500元,有的店只要300元,而且服务质量也参差不齐。”他担心混乱的市场会让消费者产生行业偏见,进而影响整个汽车美容业的发展。

一家专业私教中心： 与“三无”辅导班抢市场

7月26日上午10:30,合肥长江西路鑫鹏大厦9楼,百思学习教育国购分部。由于是上午的缘故,推开玻璃门,这里的学生并不多,7个“小教室”中,只有一两个正在进行“一对一”上课。

这个100多平方米的写字楼培训中心的负责人汪维阳,是位80末的高瘦小伙子。从他口中,我们得知,百思学习教育在近7年的时间里,逐渐发展成为集资格证培训、幼儿教育、艺考辅导、中高考辅导于一身的综合辅导机构。不过,对于刚刚运营半年不到的国购分部来说,其主要“精力”放在了中高考升学考试上,尤以中学生为主。

尽管汪维阳看上去还很年轻,但对于省城整个教育培训市场,他有着自己的独特视角。

汪维阳并不完全赞同教育培训机构“中介”说法,他说,以百思学习教育国购分部来说,也培养了自己的专业教师队伍,“光国购分部就有十八个签约教师,占学校全部签

约教师的30%。”但同时,也会有一些家长点名需要找某名师为其孩子补课。这样一来,寻找优质教师资源也成了汪维阳的一项重要工作。

“有的家长,不在乎钱,点名要找一六八等中学的老师”,汪维阳称,对于这种情况,他只有凭着自己的“老关系”去“请”以前带过的老师。“‘名师团’的费用很高,我们几乎不赚钱,但名师可以为我们提供经验上的指导,是个‘活招牌’”。

不过,相对于找教师资源,一些“三无”辅导班,估计是让汪维阳最头疼的。“有很多没有资质的辅导班,基本上很多小区里都有,这些辅导员收费很低,无资质、无管理、无师资,遇到投诉与监管,打一枪换一个地方”,据汪维阳保守估计,合肥市这种“三无”辅导班不下500个,对正规教育机构产生一定的影响,消耗了一部分市场”。

何凡 王敏 记者 张华玮
丁林 任金如 董艳芬



一个高尔夫管理公司：

刚满周岁 业绩便已翻番

安徽省瑞景高尔夫管理有限公司,成立于去年7月,经过一年的发展,其业务覆盖人群已将我省60%~70%的成熟球手囊括其中。“所谓成熟球手,就是已经有多年高尔夫经验,时常会进行高尔夫运动的球手。”安徽省瑞景高尔夫管理有限公司总经理贾红丽说,“安徽高尔夫球的发展相对落后,但近些年的发展速度明显加快。”

高尔夫是一项非常特殊的体育项目,其注重个人修为、几乎没有年龄限制,也更容易与旅游结合起来。“现在我们的主营业务,包括给客户预定国际国内球场,一条龙行程安排,高尔夫球具、用品定制,高尔夫政策解读,球队托管等。”贾红丽说,“和我们熟悉的球队越来越多,需要我们服务的球队和球员也越来越多。”

经过一年的发展,安徽省瑞景高尔夫管理有限公司实现了业绩翻番,并仍在筹备进一步升级

服务,比如建设高尔夫练习场、上一些打位的高尔夫模拟器等。

“公司发展势头很好,我们还有诸多需要开发的目标客户群,包括剩下的部分成熟球手,以及每年新增的球手。更重要的,随着高尔夫成为奥运项目,其愈发的大众化、平民化,将会有更多的青少年、更多其他人群参与进来。”贾红丽很看好高尔夫项目的未来。

“高尔夫是一种消费方式和生活方式的转变,你会发现一个有趣的现象,就是参与进来的人,离开的很少。”贾红丽说,“到目前为止,我们还是省内唯一一家专业做高尔夫服务的公司,我们会一如既往地学习先进地区的经验,并结合当地实际进行改造,我相信企业未来会愈发壮大。”

贾红丽匆匆结束了采访,因为下午她还要带着一批客户,赶往韩国济州岛高尔夫球场进行体验和旅游。

链接

据省统计局统计,上半年,全省社会消费品零售总额3063.2亿元,同比增长13.6%,比一季度提高0.1个百分点,高于全国0.9个百分点,比河南、山西高0.4个百分点,比湖北、湖南和江西高0.5个百分点。上半年我省零售额增幅虽比上年同期回落

2.4个百分点,但回落幅度比一季度收窄了0.8个百分点。

上半年全省消费品市场呈现四大特点:一是城乡消费品市场协调发展。城乡增幅差距由一季度的0.9个百分点缩小到0.5个百分点。二是限额以上企业发

展较快。限额以上零售额1530.9亿元,占社会消费品零售总额的比重达到49.9%,比上年同期提高4.5个百分点,达到全国平均水平。三是住宿餐饮业增速小幅回升。住宿业营业额91.1亿元,增长10.4%,比一季度提高0.6个百分点;餐

饮业营业额437.9亿元,增长17.5%,比一季度提高0.4个百分点。四是家电汽车珠宝保持较快增长。家电、汽车和金银类商品销售分别增长20.4%、21.7%和31.6%,比上年同期分别提高11.7个、8.4个和8.1个百分点。