

# 草根美食“一夜走红” “野蛮复制”后能火多久？

▶ 探访

## A 黄焖鸡米饭：半天就能学会的佳肴

记者连续三天，在政务区、皖河支路、步行街附近，尝试了三家黄焖鸡米饭，两家同一品牌，一家不同品牌。这三家店面都不大，装修也称不上精致，但都比较干净。

黄焖鸡米饭的价格，大多在15元至20元，有大小份之分，但菜品很简单，就是一份鸡加上一份饭。

记者来到皖河支路的时候，是5月31日19点左右，店里座无虚席，记者等了30分钟，才终于尝到美味。焖鸡确实和红烧鸡的味道有所不同，但并非如网上食客所言，“好吃到爆”。

无论是政务区新地中心负一楼的杨铭宇黄焖鸡米饭，抑或是步行街的

## B 花甲王：日营业额最多能到七八千元

“来两份花甲，在这吃。”昨日傍晚，省城淮河路步行街北侧搬造山巷的“花甲王”内，提前“下班”的小刘，一边说话一边往外掏钱包。

小刘所在的花甲店，由于口味独特，大概是“吃货”最喜欢光顾的一家。

“我们原先并不在搬造山巷（淮河路步行街北侧），去年8月5日，由于此前的房租到期了，就搬到了现在这个地方，既干净，市口又好，虽然一年的房租要8万块。”店主闫海鹏说道。

“卖花甲，是2010年开始起步的。”闫海鹏说，当时他开了合肥第一家花甲店，“之前和朋友合伙开广告公司，但资金回笼慢，受山东老家亲戚开花甲店影响，索性在合肥也开了起来。”

闫海鹏告诉记者，自己的货是从连云港发过来的，“一般都是早上发

妹函老友记黄焖鸡米饭，记者探访时均出现了一饭难求的局面。推出团购的皖河支路店杨铭宇黄焖鸡米饭，目前团购人数已经近千。

或许是因为黄焖鸡米饭太过火爆，合肥餐饮市场上，很多原先做面食的餐饮店、做快餐的餐饮店等，也推出了黄焖鸡米饭套餐，价格与专营店相仿。记者在步行街另一家原本经营面食的门店里，尝了一份15元的黄焖鸡米饭，味道还不错。不过，据服务员介绍，来这里吃黄焖鸡米饭的并不多。

据一家黄焖鸡米饭加盟店的老板介绍，“一份黄焖鸡米饭的利润在4元左右，很容易学，半天就能学会。”

货，下午两三点到合肥。”

“生意好的时候每天能销掉三四件，每件大概250斤重。”闫海鹏说，卖花甲也有淡旺季之分，一般来说，春节过后到十一期间，是生意比较好的时候，一天营业额最多能达到七八千元，十月之后天气转凉了，花甲成品的货色等也会下滑。

说到自家花甲为何独特时，闫海鹏表示，花甲生意的好坏，最根本的还是味道。“花甲属于海鲜类，在后期烹制时，我们基本上不加味精、鸡精等调味料，也不会做得太咸或太辣，目的是不想让花甲原来的鲜味被破坏。”而对于顾客，闫海鹏称，定位为20-35岁的人群，尤以女性为主，因为这群人接受新鲜事物能力强，再加上女性喜欢吃得多一点，也能带动男士过来。

## C 烤猪蹄：想吃没有不排队的

从今年春节后开始，仿佛一夜之间，各式标榜着“烤猪蹄”的招牌，在省城大街小巷“纷至沓来”。无论是行走在路上的，还是端坐在天台上的，逛一遍淮河路步行街，都能看到这股津津有味吃着猪蹄的人。

昨日上午11点，端午小长假后上班第一天，淮河路步行街上的人并不多，但在几个烤猪蹄店门口，已经有稀稀拉拉的“吃货”在排队了。而每到晚间七八点，排队的人群至少有三四十人，换算成时间，想吃到现烤的猪蹄，至少得花上半个小时。

而这么多烤猪蹄店中，“最成功”的一家或许就是刚毕业的一对大学生了。去年从安徽大学毕业的李婉和男友，曾在一家私人公司上班，后来看到一些大学生成功创业的故事，两人不顾家人反对毅然走上了创业之路。

在创业之初，两人尝试过卖冰激凌之类的冷饮小吃，但效果并不好。偶然的一次机会，两人“看上了”烤猪蹄这门生意。而为了把猪蹄做得更好吃，两人拜过大厨，还去过湖南等地寻找“秘方”。

经过一段时间的准备后，李婉的店在淮河路步行街开业了，短短一个多月，营业额就超过了60万元，除去各种成本和开支，李婉成功地赚到了创业路上的第一个10万元。按照她的说法，一只烤猪蹄10元，那么平均每天能卖出2000只左右的烤猪蹄。

目前，李婉的烤猪蹄店，还开启了加盟模式。除了合肥外，全国多个省市都开辟了加盟店。

也许李婉生意火爆的刺激，如今，步行街上，“冒出了”很多间烤猪蹄店，有的叫“江湖风味”，有的叫“方燕”，还有的叫“项姐”，但有些生意红火，有些则鲜有人问津。

## D 红枣坊：预备“挺进”步行街

前段时间，路过省博物馆的人都会闻到一股枣香味。没错，那是一家红枣蛋糕店飘出来的香气。而顺着这股香味，每天都有长长的队伍等候购买。

这家叫“红枣坊”的店主为吴玉兰。在14年前那波下岗大潮中，她从省城一家餐饮公司员工瞬间变成了家庭主妇。

闲则思变，去年11月，吴玉兰的红枣坊正式开业。“当初选在博物馆、城隍庙附近，一方面是因为这里人流量很大，另一方面是自己住在琥珀山庄，对这里比较熟悉。”吴玉兰称，红枣坊日均营业额在5000元左右，而其中八成是来自金丝红枣糕，其余的也多围绕在红枣展开，如红枣奶茶等。

## E 赵征擀面皮：连“排档店”都很火爆

6月1日20点，记者来到位于元一名城C区的赵征擀面皮“排档店”。所谓“排档店”，其实并没有实体的店面，操作间类似于卖卤菜的简易棚，消费者如不“打包带走”，就类似于吃大排档的感觉。

大份9元，小份6元，记者当晚准备购买一碗小份的擀面皮，却被告知已经全部售光。据老板介绍，她每天的面皮数是固定的，附近吃小份擀面皮的较多，一天能卖200份左右，如果全部卖光，纯利润在200元上下。

“我们店是今年才开的，擀面皮这个菜品现在比较火，但天气冷了以后，生意就不太好做了。”该老板介绍说，“附近有很多卖凉皮、凉面、面皮

的，价格都比我们便宜，不过味道和品牌上，我们还是有一定优势的。”的确，附近很多做凉皮、凉面、面皮的生意，有的商家小份只需3元。不过，那么多家之中，赵征擀面皮总是第一个卖完。

“赵征擀面皮，能开那么多家店，味道肯定不错。”家住元一名城B区的刘先生告诉记者，“我家吃过不少次，感觉更卫生，也更好吃。”

记者发现，目前合肥大街小巷的“赵征擀面皮”非常之多，有的店租了门面，有的是“排档店”，甚至还有“推车店”。面皮、黄瓜、豆芽、花生米、汤料……感觉上差不多的配料，但味道上大不相同。

## ▶ 火爆原因

### 投资成本低 新鲜感强

记者拨打杨铭宇黄焖鸡米饭的加盟热线，对方表示：“要开加盟店，快去看好门面。我们在各地市的布点是有限的。”

据介绍，加盟需要交2万元加盟费和5000元保证金，自己选好门面房，面积不能低于30平方米，由总部统一配送酱料、东北陇上归粒香大米以及冷鲜鸡块。

“杨铭宇目前在全国有2000多家连锁，经营好的店每天营业额三四千元。包学会，快的话，当天就能学会。”该负责人表示。

记者在探访中发现，这些草根美食的最大特点是，除了“好吃”外，关键还在于创业成本少、经营模式简单、无太多技术含量。

“黄焖鸡米饭类似于盖浇饭，但又比盖浇饭好吃。制作工艺非常简单，只要菜配好料放好，一起煮熟就可以上桌。”合肥一家月利润在3万元左右的黄焖鸡米饭老板表示，“开这种餐饮店，主要看市口，就是选址。如果周边居民、打工者、上班族多，收益肯定不错。”

而对于消费者而言，单价便宜、口感不错、新鲜感强，成为草根美食对他们最大的诱惑。但在记者的探访中，很多消费者均表示，这些草根美食偶尔吃吃还行，并不会经常性地想到。



## ▶ 未来担忧

### 野蛮复制后能火多久？

类似于黄焖鸡米饭这样的草根美食，只有单一菜品，在失去了新鲜感后，能否保持长久的寿命？采访中，不少消费者就预言，烤猪蹄、花甲、红枣蛋糕等单品小吃，很难一直火下去，至少不可能大面积地火下去。

“这些都是低价位、低技术含量的加盟项目，可复制性太高，所以疯狂扩张。”省餐饮行业协会秘书长余林明认为，由于品牌多、数量大，又缺乏管理，单一菜品加盟风险很大，竞争会很残酷。

同样，合肥学院经济系的陈教授也认为，从目前看来，这些单一菜品的加盟连锁方式还非常幼稚，不仅急功近利，更缺乏严格的调控体系和新的管理机制，这种模式难以面对市场的严峻考验。之后，随着消费者对烤猪蹄新鲜感的逐渐丧失，口味上没有创新和突破，就无法继续刺激消费者的食欲和购买欲。

### 加盟混乱质量难保障

据记者了解，杨铭宇黄焖鸡米饭的加盟算是很严格了，有些品牌黄焖鸡米饭的加盟，既便宜，又很简单。比如筷事煮艺黄焖鸡米饭的加盟，只需6800元即可，其实只是个“教手艺”的费用，没有其他加盟费

和保证金。另外，有的黄焖鸡米饭，甚至只需6800元的教程学习费，就算是加盟了。

“如果这种特色小吃要长期经营下去，就必须要有严格的统一管理和合理营销模式。”安徽财经大学消费者行为研究中心宋思根教授称，品牌的混杂以及部分连锁加盟的无序，会让整个行业的质量都难以保障。

记者在网络上搜索有关“黄焖鸡米饭”的信息，黄焖鸡米饭的加盟信息如今已漫天飞舞，但为数众多的品牌，让人难辨真伪。

更令人惊讶的是，很多加盟者也说不清楚自己所加盟的品牌是真是假，只是坚持自己的品牌才是正宗。

## ▶ 还记得那些“兵马俑”吗

2012年开始，绿豆酥着实在合肥火了一把，满大街都是绿色的招牌和兵马俑。不论是阴雨绵绵，还是寒风阵阵，总有一些市民打着伞排着队，购买绿豆酥。

然而，在经历了半年左右的“风光”后，绿豆酥店生意大不如前：有的门店开始调整战略，卖起了凉皮；有的门店则贴出了“旺铺转租”……

家住省城大钟楼附近的张小姐回忆说，当初绿豆酥刚兴起的时候，每次下班回家路过大钟楼，绿豆酥店门前必然排起长龙，“有些老人为排队，都带上小马扎。”张小姐说，她和几位同事，有时一买就是两三千斤。

不过，时至今日，在合肥市场上已很难见到“那一抹绿”。“新鲜劲一过，老吃便觉得不怎么好吃了。”张小姐说。

## ▶ 专家建议

### 注重管理营销模式和产品创新

说起小吃店，不妨看看合肥人无人不知、无人不晓的“张正麻辣串”。从1990年的三轮推车，发展到如今在合肥市拥有数十家连锁店的餐饮企业，张正总经理夏翠云表示：“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很大，“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。”

可见，严把质量关、控制加盟店，对于小吃店有多么的重要。中科大管理学院副教授张瑞同大多数专家的观点一致，“不管是加盟商，还是被加盟商，都要注重严格的统一管理和合理营销模式。不是便宜的加盟、无休止的扩张就好，要着眼长远，要注重品牌的塑造。品牌小吃在注重食品安全的前提下，保持自己的独特味道并不断创新，使产品能迎合消费者多变的口味，就能长久地生存下去。”

# 国购中心“滨湖之门”启幕盛典暨护照办理活动”盛大举行



2014年5月31日上午阳光明媚，天气晴朗。国购中心营销中心彩球悬空、人头攒动，一道长虹立于门前广场，“滨湖之门”模型醒目耀眼地矗立在大门正前方。9时30分，“滨湖之门”启幕盛典暨护照办理活动”正式开始，国购集团高层领导、安徽中原地产领导等盛装出席，国购集团蓝鼎公司区域董事长于浣为活动致辞，省内数十家媒体悉数到场。9时40分，在众人期待中滨湖之门缓缓开启，这一特定动作标志着国购中心营销中心盛大开放，众多意向客户当天一同办理了客户护照，享受购房总房款0.5%的优惠，成为第一批国购中心项目的优惠受益者。

国购中心是国购集团入驻滨湖的一大品牌力作。项目位于滨湖新区徽州大道和锦绣大道交口，体量约40万方，是由5A甲级地标写字楼、跨界loft、国际五星级酒店、国际精品mall四大业态组成的中高端商务体系。目前小户型loft正在火爆预约中！

下面跟随者小编的视角，一同走进国购中心：

### 大湖名城 坐镇一省之轴

安徽正中心、省会城市六大中心、省府办公区，合肥正从环城时代走向滨湖时代，高速发展的滨湖不断刷新外界的期望！

国购中心坐镇徽州大道一省之轴，扼守滨湖门户，地处三大行政区交汇处，无以复加的地段优势，因此有了“安徽中轴，滨湖门户”的美誉。

### 40万方中央鼎级商务区

跨界loft:49-79㎡挑高户型一房得两房/地铁口/准现房/师范附小、四十八中旁，宜商宜居宜投资。

### 5A甲级地标写字楼

5A智能化系统/10.2米豪华挑高大堂/12米超大柱网/2米超宽过道/国际品牌电梯/40-1800平米自由空间组合/low-e中空玻璃幕墙/VRV空调系统/高配停车位/金牌物业管理。

### 国际五星级酒店

星级配套，引入生态性景观，催生新的城市形象，提升城市品质。

### 国际精品mall

3.8万国际化高档街区，林荫道上体验购物、休闲娱乐的舒适与惬意，满足对生活品质的追求。

### 多维交通格局 驾驭时空

国购中心尽享完美交通格局，

数分钟即达地铁一号线，相邻快速公交一号线，遥望高铁南站大交通枢纽，畅通速达包河大道高架，自由穿梭京台高速，在时与空的世界里，驾驭掌控商务生活。

### 鼎级资源环绕 商务集群效应显著

项目位于安徽省十二五发展规划中的滨湖国际会展中心服务业集聚区核心地段，一众鼎级商务资源环绕左右，商务集群效应显著，俨然形成一幅众星捧月的规模景象。

### 滨湖国际会展中心

——亚洲展览面积最大、配套设施最齐全的会展中心之一，每年不间断的商务和展览活动将极大的提升区域价值，扩大知名度，带动周边各产业的发展。

### 要素大市场

——国内目前唯一的集金融证券交易、房地产买卖交易、人才市场、招标投标中心、环境能源市场、农村产权市场、文化版权交易等服务业为一体的特大中心市场。

### 滨湖CBD

——滨湖启动区核心板块，最早最集中的商务地带。

### 坐拥一线资源 成就商务典范

商务商业完美融合，世纪金源购物中心、百大购物中心、万尚百货、

国美电器时刻即达；商务文体一体化，安徽三大文化馆、渡江战役纪念馆、轮滑场、高尔夫球场，8小时工作外的休闲之地；教育资源优渥，毗邻师范附二小、四十八中；商务自然新概念，十五里河景观带，金斗公园，城西河公园尽得生态享受。

### 国购品牌 实力保驾护航

国购集团是中国现代服务业设施投资及运营的综合型企业集团，位居中国商业地产领军50强、中国民营企业500强，业务覆盖长三角、珠三角、环渤海等经济发达区域以及中西部区域的重点城市。

如今滨湖市场日新月异，属于大滨湖的时代正在走来，而滨湖作为合肥新中心的概念也呼之欲出，作为本土深具影响力的企业，国购集团欲凭一幅耀世之作，影响滨湖商务发展格局。

