

四十年一路创新歌

——记“全国商业道德建设诚信企业家”张晓红



◀直播讲解 ▲员工交流 ▼亲做面点

记者 茹雅 摄



张晓红从1984年创办“好再来”饭店起,至今已40年了。40年来,她先后在临猗县闫家庄路口、临猗县城、运城星河广场创办了“圆园源”“鸿园源”等5家酒店。

她不断学习,创新管理,通过全新的经营模式,打造了“军营式酒家”“健康餐桌”“家庭味道”等特色亮点。她不但为人们奉献了一道健康美餐,近5年来还为各种公益事业捐资40多万元。

2018年,“圆园源”酒家被评为全国商业道德建设示范基地。张晓红先后担任临猗县餐饮住宿协会会长、临猗县政协委员、运城市餐饮住宿企业协会副会长、山西省个体劳动者协会理事等,并相继获“山西省三八红旗手”“全国先进个体工商户”“全国商业道德建设诚信企业家”等荣誉。

人生的路我自己走

1984年年底,年仅18岁的张晓红毅然丢下临猗县变压器厂办公室的工作,与母亲一起在县城创办了“好再来”饭店。1986年结婚后,她拉着丈夫在县城东门口开了个“晓晓小吃铺”,虽然一天只能卖几十元,但是她初步体验到自己干的自由灵活,有了实现梦想的机会。

在父亲的点拨下,张晓红瞅准闫家庄村路口位置,开始朝梦想奋进。跑东家借工具,找西家送砖、拉沙。开工后,张晓红在工地搭了个帐篷,一边招呼工地,一边给工人做饭,起早贪黑。“当时,我只有3000元,但我承诺大家绝不会拖欠。”张晓红说,大家也很支持。

“这能行?前不着村,后不着店,吃饭的人呢?在咱家就美美哩,不知道折腾这干啥?”房子盖好后,并没有得到婆家人的支持,但张晓红并不气馁。

父亲特意给张晓红的路边店起名“圆园源”,寓意四方乡友在此团圆用餐,源源不断。张晓红特别喜欢这3个字,因为她就是要办一个“庄户饭馆”,让乡亲们到此就像回到家一样,吃得香甜舒心。

盖饭店欠了账,要开厨没面、没油、没菜。张晓红跑到粮油店赊来面和油,到菜店打白条拉回了菜,说是开业,其实仅有扯面和包子。

旷野寂寂,没人进店。她见路口公交

车站停下不时有人候车,便在饭店门口放上板凳、热茶,方便路人。慢慢地,小店开始有了烟火气。一年后,四邻八村的乡亲都知道闫家庄路口有个“圆园源”饭店,方便实惠、味美价廉。来吃饭的人多了,饭店增加了凉菜、炒菜、馍馍、扯面、饺子,以及各种小套餐。

没想到,家常小套餐竟引得人员爆满、需求骤增。张晓红又增加了红烧鱼、香酥鸡等,相继推出了“七碟八碗”等系列套餐,还独创了“泡泡油糕”。为满足顾客需要,张晓红扩张了店面,形成了集住宿、包间、宴席于一体的整体饭庄。

这前不着村、后不挨店的闫家庄路口“圆园源”饭店,竟成了乡野的闹市,“圆园源”妈妈的味道香飘四方。

“圆园源”圆了进城梦

国家鼓励农民进城就业的政策,让张晓红萌生了在县城创业的想法。她到县里酒店参观后,突然冒出一句:“咱不如也在城里开个大酒家!”

丈夫简直不敢相信自己的耳朵:“开酒家就那么简单?你以为像咱那路口店,用几根干果树身子就盖起来了,得不少钱哩!”张晓红说:“咱盖不起,还不能租?”

面对挑战,张晓红觉得这是机遇也是希望。她在闺蜜的陪伴下,一连几天在临猗县城里四处转,听说合欢街的“川粤轩”想转手,赶紧跑去打听。一听转让费,张晓红立马泄了气。

不想,老板随后追来,得知张晓红干这行已经20年后,决定低于市场价将酒楼转让。张晓红把“川粤轩”改成了“圆园源”,从此,在县城有了自己的酒楼。

进了城,接手了大酒店,本应高兴,不想,她20年来坚持的“真材实料、现炒现上,讲诚信、做良心饭”的老行规却行不通了。这里的厨师早上9时上班,中午需要午休,于是早早将饭菜做好,吃饭时把陈菜热了上桌。这样,有时竟出现顾客进店、厨师下班的情况。为了不改规矩、不倒牌子,她干脆站在店外挡顾客,让厨师一桌一桌把饭菜做好,做几桌饭菜就放几桌人;顾客太多了,又陪着笑脸说:“对不起,客满,欢迎明天再来。”

一段时间后,她下了决心:“我在闫家庄干了20年,没改过规矩,你们要是做不到这一点,请自寻方便。这个月的工资,一分不少发给大家!”这班人走了,她另招了一班人,一茬不行,再换,一个月内就换了5班厨师。

不过她也反思,觉得自己原来在闫家庄店的“一揽子”做法已不适应县城大酒店。于是,她专程去北京中国饮食研究中心进修学习。

课堂上,她认真听,仔细记;实地参观,她瞪圆了双眼看;外出实习,她一路紧随,生怕落后。学着学着,她视野宽了,认识新了,胸襟大了,懂得了“什么是食温饱、食安全、食健康”,学到了层级管理知识,懂得了企业文化。

结业回店后,她立即创办了自己的“CTP团队培训班”,将所学制成PPT,一集一集讲给员工,逐渐形成了统一经营理念,企业文化凝聚成了诚信灵魂。

随后,她腾出手,在原粮贸大厦开了个“圆园源天源”酒店,专营高档宴席;又接手了猗氏镇政府旁的“心和苑”饭店,开设了“圆园源百姓厨房”。另外,还在县城东西北开了4个小吃点,形成了“1个中心,两个重点,4个挂边小吃铺”的完美布局。

张晓红布好“八卦阵”后,正在思索如何制订激励员工的机制时,“中成伟业集团”推出了“整理到位、责任到位、执行到位、培训到位”的“4D”管理模式。这让她眼前一亮,赶紧跑到“中成伟业集团”学习。

对全店进行分区,吧台、库房、包间、宴会厅“泾渭分明”;鲜菜、熟食、调料分类存放;人员、工具设施分层次……经过一个多月的除旧布新,全店经营现场整洁有序,管理模式上档升级。

自此,“圆园源”圆了一城梦!

AI带着“圆园源”走向全国

2019年,张晓红按照既定目标,决心“进军”运城。

说来也巧,当她转到运城星河广场时,还真碰上一座大酒楼急着转手。张晓红以每年100万元的租金接手,并更名为“鸿园源”,寓意鸿运当头,宏愿成真。

本想在更大的天地里扬帆起航,但天

不遂人愿,仅半年后,因为种种原因,饭店“门前冷落鞍马稀”。张晓红并没有放弃,她干脆关了门,打造起“4D”厨房。

有人不解地问:“人家都是装饰前厅,将钱花在人面上,你为什么要花那么大本钱改厨房?”她不管别人怎么说,埋头将厨房一样一样按“4D”标准改造,并邀请市餐饮协会,请来各大媒体,组织了一场别开生面的大参观。参观后,大家纷纷惊叹:“厨房原来也可以这样美、净、雅!”

随着科技的进步,各种线上活动已经渗透到人们生活的方方面面,餐饮行业也不例外。张晓红说,如果停留在“守着实体店,笑迎顾客来”的传统理念,必将被淘汰。她又率先在“鸿园源”开启了“千里眼”“顺风耳”运营新模式,专门设立了直播间,亲自直播。

起初,她怕说不好,就提前写好稿子拿着读,业条熟悉后,她干脆走到餐厅与客人互动,达到了“人、货、场合一”,将“鸿园源”宣传进朋友圈、抖音、微信群等。试行成功后,她要求各店都进行直播。一个月后,线上订餐额竟达6.8万元。

“鸿园源”打开局面后,按张晓红原的规划,还要继续拓展,占运城、走太原、进西安,最终实现将店开到北京去的宏愿。但是,她经过了解市场经济情况后,决定利用智能化工具赋能实体店,利用虚拟技术实现扩展。于是,她将眼光投向AI利用,让它带着“圆园源”的美味走向全国。

她熟练掌握AI营销获客的操作和在各大网络平台运营的技巧后,利用人工智能将“圆园源”推广到全国。她说:“我现在已开了50个账号,就等于又开了50家酒店,天南海北的客人都能看到我们的明厨亮灶、真材实料、蒸煮烹饪,不进店就可以将‘圆园源’的食品带回家放心享用。”

北京一名临猗籍的客户发帖说:“‘圆园源’的食品很有特色,是古郁的味道、运城的味道、妈妈的味道!”张晓红高兴地说:“我虽然没有把实体店开到北京,但‘圆园源’的店名、圆园源的健康美味已到了全国各地,到了北京!”

张晓红,一个普通的农家女,40年前毅然蹈海创业,带着诚信一路求新、一路登攀,终于在餐饮界闯出了属于自己的天地。

关英才