

“生存性”创业从一个汉堡开始 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/279/2021\\_2022\\_\\_E2\\_80\\_9C\\_E7\\_94\\_9F\\_E5\\_AD\\_98\\_E6\\_c123\\_279592.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/279/2021_2022__E2_80_9C_E7_94_9F_E5_AD_98_E6_c123_279592.htm) 成功案例 小小汉堡包店 店主：王俊（化名） 经营模式：自主经营 创业冲动：王俊原来是南京某校的大学生，在毕业之前，经历了两次失败的求职，在心灰意冷之时，一个汉堡包“神奇”地激发了他的创业冲动，经过他多次的实地考察和盘算，一个小小的汉堡包店就在学校附近开张了，并且，生意如他所预料的一样红火，现在，他已经安下心来，踏踏实实地做起了这家汉堡店的老板。 经营项目：汉堡包 + 炸鸡腿 + 烤肠 店铺位置：某大学附近 面积：5平米 初期资金投入：2万至3万 收回投资时间：6个月 开这家汉堡店的想法看起来是偶然的，但其实也不能说是绝对偶然，王俊在回忆当初开店情形时说，在没找到满意的工作时，他就有过自己创业的想法，只不过，一直没有找到合适的项目。那天，他去外校的一个老乡那散心，因为到那正好是中午吃饭时间，他也不想让朋友破费，就在中途转车的公交车站旁买了个汉堡包来填饱肚子。因为等车需要一段时间，王俊就和买汉堡包的阿姨聊开了。这一聊，便聊出了一个创业的冲动。从那以后，王俊有事没事就去老乡那，中途就在那位卖汉堡的阿姨那学习经验。两个月后，王俊的汉堡包店诞生了。 汉堡包店素描 店不在大，选择市口很重要 小店开在大学附近，因为大学在郊区，所以学校门口并不是很繁华，在王俊的店附近，除了几家餐馆和文具店，就没有别的什么店了。王俊的店还是和一家水果店合用的一间门面。看起来如此不显眼的小店，光顾的人还真不少呢。

王俊得意地说：“小店虽小，五脏俱全。”烤箱、工具、各种调味品一应俱全。因为小店开在大学附近，周围也有一些小区住宅，很多附近的居民也是消费群体，马路另一侧的网吧里也不时会冒出一两个买主，因此王俊的生意就没断过。尤其是在开学或节假日，高峰时段他和女朋友两个人都忙不过来。看王俊这么忙，卖水果的阿姨闲下来就会主动过来帮忙。因为周围没有同类的竞争者，再加上便宜的租金，小店运营境况节节高升。看来在选择店面的问题上，王俊绝对是下了一番工夫。王俊说，其实一开始也没有想到生意会这么好，会这么快就把本钱收回来。原本以为是小本生意，估计资金回笼的周期应该比较长，自己也做好了心理准备。没料到，开店半年，投入的资金就全部收回，而且自己也从中吸取了开店的很多经验，再过段时间，他就准备再物色门面开第二家连锁店了。看来，一个小小的汉堡包带来的价值还真不小。

经营之道 汉堡包也分1、2、3号 王俊说，自己的“小小汉堡包”店开业之初吸引了很多在校大学生。一开始，王俊为了能烤出完美的餐包，作了几十次试验。提到这方面，王俊的女朋友笑说，最开始一星期，他们两个人的一日三餐都是汉堡包，而且大多数时候就只吃外面的餐包，一星期下来，她和王俊都受不了了，不过，烤汉堡的技术确实进步了很多。与此同时，王俊也以新店开业为由，以八折的价格出售汉堡包，这样，既可以增加销量，也可以得到很多来自顾客的回馈信息。1、2、3号汉堡包的来由就是从学生反馈的信息中得到启发的。刚开始，王俊为了吸引顾客，也为了体现自己的“实诚”，做出来的汉堡包个头都很大，基本上，一个大学男生吃一个汉堡包就觉得很饱。后来有一次，几个女

学生来买汉堡包，其中一个人说：“老板，每次吃你家的汉堡包都会吃撑了，把我胃都撑大了，现在我饭量也大增，估计要变胖了！”说者无意，听者有心。王俊晚上回家想了想，麦当劳的汉堡包其实也是有大小之分的，为什么我就不能尝试一下呢？第二天，王俊就把想法付诸了行动。他把汉堡包做成了三种大小，分别称为“1”号汉堡包、“2”号汉堡包、“3”号汉堡包。随之价格也进行了重新调整，并制作了一个漂亮的广告牌放在店门口。这样一来，还真得到了很多大学生的支持，很多女生都说，以前的汉堡包吃到最后都觉得撑，有的实在吃不下就扔了，怪可惜的，现在好了，不用再“撑得慌”，还可以省下1元钱呢。一个小小的改进就会带来更多的效益。

投资观点 创业，三思后就行动 针对王俊的汉堡包店，记者走访了几位在校大学生。他们对此的看法大体上有两种。一种是觉得王俊开汉堡包店并没有什么，谁开都能开好。陈同学说：“我要是自己创业，肯定不会考虑开汉堡包店。首先，烤汉堡包和我的专业一点不相干，大学四年的书不是白读了吗？其次是不能忍受日复一日的重复劳动，每天都是做汉堡包，一点创意都没有。”另外一些在校大学生觉得，汉堡包店利润太小，还有前期投入，有投入就有风险，现在市场竞争这么激烈，万一开不好，就惨了。小丽是南京某职业学校的学生，她对记者说：“他（王俊）的运气可能比较好吧，因为这种店如果没有好的门面，没有好的技术，肯定做不长久。再加上他周围就这么一家汉堡包店，没有竞争，这也是他生存下来的主要原因。”王俊本人对此有自己的看法。他觉得，机会只给有准备的人。他开这家店看起来简单，实际上他为此做了很多铺垫。先是核算成本投

入，再就是找符合条件的门面，然后是找设备来源、材料来源，接着还要亲自学习烘焙技术，不断改进，才能做出美味的汉堡包。另外，他说，对于没有多少资金的刚毕业的大学生来说，做大一些的投资是不现实的，除非父母朋友能给予你很大的支持，而且投入越大，风险就越大，一般的人是承受不起的。他并不觉得做汉堡包是一件很枯燥的事情，因为要想做出越来越好吃的汉堡包，每天都需要在技术上下工夫。所以，创业，对于王俊来说，最初是冲动，现在则是三思后的实干。智慧点评从熟悉的环境做起（江苏省就业创业指导中心马老师）卖汉堡包这种“生存性”的创业总体上说并不是一件不好的事情。大学生创业“滑铁卢”在前几年听得很多，原因大都是眼光太高，一方面不甘心没找一份稳定的工作，另一方面又没有一定的社会阅历，最主要的还是有着不切实际的暴富“理想”，所以，很多创业的大学毕业生，很快就又尝到了创业失败的滋味。有部分人因此对自己丧失信心，一蹶不振。与其这样，不如从身边的小事做起，从熟悉的环境做起，从王俊这种卖汉堡包且成功的案例来看，对他积累社会经验、积累管理经验都是有好处的，很多成功的大企业家也都是从街头小摊一步步做起的。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)