

河南省濮阳厨师刘建民 辣椒不辣也赚钱 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/280/2021\\_2022\\_\\_E6\\_B2\\_B3\\_E5\\_8D\\_97\\_E7\\_9C\\_81\\_E6\\_c123\\_280928.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/280/2021_2022__E6_B2_B3_E5_8D_97_E7_9C_81_E6_c123_280928.htm) 1999年初夏，河南省濮阳市一家酒店的一位厨师琢磨出一道菜，这道菜不仅令他名声大振，酒店的生意也因此而日进斗金。这个人就是刘建民。刘建民：“当时那个菜一天都是三千多元钱，最高的时候一天都卖五千元一个菜。”他所说的这道菜就是牛肉耗辣椒，仅仅这一道菜每天销量达到几千元，可以说是创了酒店纪录。刘建民因此成了酒店里的一个大人物。酒店老板也特别器重他，提升他做了厨师长。并把他的工资涨到三千元，这在当时的濮阳是被人羡慕的高薪。刘建民的日子过得很满足，但他的妻子却产生了另外的想法：凭着这道菜，他可以挣到更多的钱，而不是每月的三千元。刘妻李鹏花：“因为他干厨师都好多年了，我说如果咱能有点生意，你自己发明了这个菜，卖得这么快，那如果咱自己干，那也不用给别人打工了。”刘建民：“那时候有顾忌，有稳定收入，在濮阳吧稳定的收入工资基本也可以了，不敢冒这个风险。”刘建民很满意酒店的工作，不想出来单干，但此时妻子李鹏花却来了个先斩后奏。她先是把姐姐家空余的三间大瓦房借来用作厂房，接着自己又联系了一家罐头厂订购了大批生产辣椒酱用的瓶瓶罐罐。妻子李鹏花：“你看我就把这瓶盖跟着瓶子这都找好了，连这场地，你干还是不干。”就这样刘建民被赶鸭子上架不太情愿地走进了妻子搞成的厂房。但是，自己办厂和酒店做菜完全是两码事，不仅都要亲自动手，而且特别操心。起早贪黑，夫妻俩在借来的三间小房中开始了

辣椒酱的生产，艰苦的条件让二人吃了不少苦头。妻子李鹏花：“当时雇工人吧怕花钱，还怕别人刷不净都是我刷，弯着腰在这外面很冷，弯的腰疼，本身就有关节炎，反正那时候也年轻吧，我现在就想着那时怎么那么大精力，现在想着让我再那样干，我觉得干不上来了。”经过一番辛苦，第一批辣椒酱上市了，刘建民骑着三轮车拉着酱奔向了集贸市场，结果他怎么拉去的又怎么拉了回来 经销商孔德喜：“以前我们这个地方都卖老干爹老干妈，...感觉到本地的产品在本地销的话有点不太好操作。”妻子李鹏花：“去跟别人推销，也没有那么大的名气，别人也不想要，非常难。”当地有句俗语：馒头夹肉越吃越瘦，窝头蘸辣椒越吃越长膘。说的就是辣椒作为开胃食品配以粗粮的玉米窝头更能增进人的食欲。于是刘师傅打算以窝头为切入点，二者搭配来促进辣椒酱的销量。超市现场：“先尝后买知道好歹……”刘建民：“尝尝看好吃不好吃。”刘建民想到一个办法：在超市门口进行10分钟的限时抢购，他给自己的辣椒酱配上了小窝头，然后在窝头里填满辣椒让顾客免费品尝，每天搞活动，时间当然不能太长，抢购只有十分钟，经过这么一折腾，果然在当地造成了轰动效果。为了让更多人认识了他的辣椒，他又搞起了买产品搭赠品的活动。记者：“怎么买那么多？”消费者：“好吃嘛！”记者：“买了几瓶啊？”消费者：“买了两瓶。”记者：“两瓶？您这是三瓶啊？”消费者：“三瓶，买二赠一，以前是买一赠一，现在是买二赠一，不过他这个辣椒酱特别好吃，赠不赠都买。都好吃，一家人都好吃。”刘建民：“刚开始买一瓶送一瓶，力度大点，买一大瓶送一大瓶，最后看差不多了，就买一大瓶送一小瓶，最

后买两瓶送一瓶，看买家还多，不中，就开始找利润了，就是买一大瓶送一袋窝头。”超市里的牛肉耗辣椒就这样被大家所认识，即使不赠送也不再愁销路了。经销商葛留章：“供不应求这个货，有时候这个货要的多，他生产不出来，要提前打电话，你给我准备多少多少件。”超市售货员：“在这个酱类来说是卖得最好的了。每次我转卖场的时候，上货嘛，看着哪缺了，就他这个最容易让我补货了。每次就是来的时候都得往前移。”就在一家三口庆幸当初的决定时，忽然间超市里的销售额直线下降直至一瓶都卖不动了。2002年年初，刘建民万万没想到远在万里之外一个不相干国家的疯牛病会影响到自己的牛肉耗辣椒，当时整个濮阳超市里的牛肉产品几乎全部滞销。妻子李鹏花：“冷清的时候，摆在货架子上那么多，一个月，有的时候就是卖几瓶，当时心里很不是滋味。”从红火一下子跌到冷清，刘建民有点接受不了，那段时间他总是在超市转悠，没人知道他究竟在想什么，但就这么转着转着突然他发现了点新门道：辣椒滞销原因在牛肉，能不能不用牛肉来耗辣椒呢？仅仅一个月后，刘建民开发的鸡肉驴肉等系列产品就打进各个超市，老百姓又重新开始注意他的耗辣椒产品。不过这次受到的冲击倒给刘建民提了个醒儿，他开始思考怎么主动的把握市场。2001年初秋，刘建民做了一件让大家都意外的事，他把市面上能找到的辣椒酱全都买回了家，足足有一百多瓶。营销经理李文磊：“有段时间呢，刘总把其他的工作都放下来，不断的吃，尝，吃的嘴上都起了大疱，到最后刘总欣喜若狂地说我吃出感觉了。”刘建民：“他们的共同缺点就是辣度太大，辣的太很，我就琢磨弄个不辣的，适合北方人口味还要有特色。”

凭着大厨的底子，刘建民在家支起一个小锅，开始了不辣的辣椒酱的研制。让辣椒不辣同时不上火可不是一件容易的事情。刘师傅一次次做起了实验，他特意选取本地的湿性辣椒同时不经过太阳紫外线的暴晒，将辣椒装入罐中进行长时间的腌制，运用多种不同的方法研究，终于去掉了辣椒辣的天性。3-36-55 刘建民：“打开坛子一看，这个味有一股清淡的清香味，不冲鼻子，没有一打开盖子，辣味就冲鼻子，就冲得掉眼泪。”辣味是降低了，但是是不是不上火呢？于是刘建民继续拿自己当起了试验品。刘建民：“吃几天，感觉上皮肤啊嘴啊都没有啥感觉。辣椒差不多适合北方人口味。就是说好吃辣椒的人能吃，不能吃辣椒的人他一看也能吃。”北方人爱吃辣椒，但大多数怕辣。要让更多的人买自己的辣椒就得让辣椒不辣。新品做出来后，“不上火”成了最大的卖点。刘建民借机把不上火几个字贴遍了濮阳的大街小巷，这时刘建民再次打出一张让人意想不到的牌，他决定把自己的消费群定为小孩子。李经理：“孩子他能吃辣的非常少，我们影响到一个孩子那么也间接影响到一个家庭，我们影响到一个家庭，我们就会影响到一个亲情圈，这样我们相信我们的市场会越做越大。”记者：“辣不辣？”食堂里的孩子：“不辣！我吃得有点甜。”记者：“香不香？”食堂里的孩子：“香，香喷喷的。我还能再吃十几瓶！”经销商孔德喜：“销量我是从头一年几万吧，到现在，反正每年销几十万，这个是不成问题的。特别是妇女儿童，一说这个牛肉耗辣椒，这个他都知道，都非常爱吃。”不上火的耗辣椒每征服一个孩子也就等于征服了一个家庭，刘建民的不上火的生意越做越红火。它的不辣的辣酱也受到越来越多人的关

注。但这个时候辣椒酱的市场却出现了问题：朋友：“有一天老刘去我那去串门，我说老刘啊，你的辣椒酱吃着没以前好，他说怎么了，我说你原来说的不辣微辣，咋吃起来这么辣，再一个比较咸。他说不可能，于是打开，一尝，说不是我的，这是假的。”刘建民：“我感觉很气愤，我刚把井挖好，他们打水，太取巧了，这水也打得太轻松了。”然而事实并没有那么简单。李经理：“有一天我们工人打扫卫生的时候，无意间发现有像传单一样的纸片。上面写着我们公司的技术资料的一些有偿的信息。”刘建民：“上面写着手机号联系电话多少，手机号是外地的号。”李经理：“我说这个人用的招真损啊，啥招都能使出来。”刘建民派出所有员工四处打假，同时北上京城申请专利，这件事也启发他在全国铺开直销网络，通过这种方式有效阻止了冒牌产品的冲击，现在他的产品年利润上百万元。老刘对我们说：等他把北方市场全部打下，还要生产出针对南方市场的特辣的辣椒酱。

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)