

留学生创造商界奇迹 “臭豆腐” 倾倒澳洲人 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/332/2021_2022__E7_95_99_E5_AD_A6_E7_94_9F_E5_c107_332748.htm 3年前，如果你问澳洲人“臭豆腐”是什么，99%的澳洲人会摇着头说“NO”；而现在，如果你再问澳洲人这一问题，绝大多数澳洲人都会竖起大拇指说“OK”。短短几年时间，是什么原因改变了澳洲人对臭豆腐的认识？其实，是一个留学澳洲的浙江青年创造了一个商界奇迹！拜师学艺走在澳洲唐人街上，空气中满溢着臭豆腐的香味。这是从一家叫“中国臭豆腐”的店里飘出来的。即使在这样的高温天气，古朴的店内也无空位可寻，更有六七位顾客顶着太阳，在柜台前排着队，眼睛直盯着炸臭豆腐的那口锅，等待着臭豆腐出炉。不仅在唐人街上，现在澳洲很多街头都有这样一家“中国臭豆腐”专卖店，老板就是尚未毕业的浙江留学生唐琳。此前，在悉尼大学读书的唐琳，因家境一般，经常边读书边打工。唐琳以前做过4种不同的工作，最后一次是在唐人街的老乡餐馆当服务员。刚上班没几天，店里来了几名浙江客人，一坐下，客人便问：“你们这里有绍兴的臭豆腐卖吗？”唐琳不好意思地摇了摇头。客人扫兴地说：“你们不是浙江餐馆吗？怎么连臭豆腐也没有？”客人走后，他试探着对老板说：“既然澳洲买不到臭豆腐，我们为什么不做一些卖呢？”老板却说：“我也这么想过，可澳洲不比中国，除了少数几个华人知道臭豆腐外，澳洲人根本就不知道这是什么，他们习惯吃西餐，对臭豆腐这种陌生的东西闻着都怕，哪会吃啊！做臭豆腐肯定不会有市场！”为了确定臭豆腐在澳洲到底有没有市场，唐琳

进行了一次市场调查。调查结果显示，在澳洲只有不到2%的人知道臭豆腐是什么，而这些人又几乎全是华人。但唐琳不死心，他坚信中国臭豆腐在澳洲有市场前景！于是，他通过国内网站了解到臭豆腐的制作方法，但他知道仅仅了解还不够，必须拜师学艺。由于往返机票费用太贵，他已经两年没回家了，但这一回唐琳咬咬牙决定回去一次。其实，唐琳从小也爱吃臭豆腐，尤其喜欢吃自家楼下一个老师傅做的臭豆腐，据说这个老师傅从17岁开始炸臭豆腐，整整炸了60年，用当地人的话说“都成精了”。唐琳向老师傅表示要学艺，结果吃了个闭门羹，原因是老师傅认为这只能家传不得外传。唐琳软磨硬泡，老师傅才知道他要把臭豆腐做到澳洲去，看在他的诚心上最终答应了他。澳洲创业拜师学艺一个月后，唐琳回到澳洲，也学着师傅，一个炉子，一口锅子，在学校附近租了一间地下室。工具虽然简单，但很快做出了像模像样的卤水。可是，正当唐琳架起简单的炉灶、在学校附近准备开张时，警察没收了他的工具，并且警告他，如果再这样卖臭豆腐，就要重罚他。原来，臭豆腐的臭味让澳洲人实在闻不惯，投诉了他！难道就这样放弃卖臭豆腐？唐琳陷入了困境，他想到了唐人街家乡老板开的饭店，如果自己生产，放在店里让其代销，这样就可以免遭警察罚款。第二天，唐琳向老板提出了自己的想法，开始老板怎么也不同意，后来被唐琳缠得没办法了，只好说：“让餐馆代理经营可以，但你得提供一份臭豆腐卫生检测合格的相关报告。”唐琳严格按生产工艺制作出来的臭豆腐居然没有通过澳洲食品卫生检测局的检测卤水里的大肠杆菌超标。最后他分析制作流程，发现是豆豉出了问题。他在一家农场花高价购买了一批无

菌高蛋白豆豉，又不顾手疼，几乎熬了两天两夜。这一次，终于做出了合格的臭豆腐，食品检测局的报告显示：一切指标合格，其中蛋白质含量非常高。臭豆腐摆在饭店里，一个礼拜仅卖出去了一份。唐琳觉得要想打开澳洲市场，一定要先从华人中打开市场，而要打开华人市场，又得先从中国留学生中人手……于是，唐琳联系了悉尼一些大学的中国留学生联谊会，亲自带着臭豆腐去给他们免费品尝。当月，店里卖出去了80多份臭豆腐！可中国留学生毕竟是少数，唐琳的市场目标是更多的华人以及整个澳洲。唐琳与老板一商量，决定在周末举办一场“尝中国臭豆腐，感受融融乡情”的活动，并且把臭豆腐作为“压轴大菜”。结果等这道菜一上来，不少人惊呆了，有的人甚至还热泪盈眶，最后竟然变成了对臭豆腐品足论道的聚会。开专卖店此时，唐琳已经动起了另外一个脑筋。为了让臭豆腐更具有品牌效果，唐琳与老板商讨开了一家“中国臭豆腐”专卖店，没想到几乎轰动了整个唐人街，“5元人民币8小块的臭豆腐是贵了点，但比起国内的小摊子经营，开个专卖店老百姓才觉得新鲜、干净，肯定有人觉得值。”开业第一天，顾客排着长队，当然都是些当地华人，只有几个澳洲人听了介绍觉得稀奇才凑热闹来了。

[1] [2] 下一页 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