

白领辞职卖早餐7个多月 仍有

今年3月，毕业于知名大学的卿有钱和妻子张进军辞去了IT企业的高薪工作，在张江地区经营流动早餐车。高级白领甘做“卖早餐的”，一时轰动坊间。如今，7个多月过去了，这对70后夫妻的生意做得怎么样了？他们有没有后悔过当初的决定？白领改行卖早餐“有什么与众不同之处？”

近日，青年报记者来到卿有钱的流动餐车旁，与这位餐饮界新人聊起了生意经。

青年报记者 刘春霞

有钱不赚的工科生

“别人在这里做亏本，你买过来就不怕也亏本？”我是学工科的。”

别人用的鸡蛋可能个头偏小，我明确要求我不要小鸡蛋。”这也意味着，卿有钱每筐鸡蛋要比人家少赚75元到120元。

上海的早晨，阳光明媚，不时吹过的凉风营造出浓浓的秋意。上午近9点，地铁二号线广兰路站5号口依然人流如织，一波波上班族涌出地铁口，行色匆匆地散向马路两侧。与地铁口正对着的，是两辆红色的便民餐车，几个上班族一出站就直奔餐车“点餐”，餐车内的几个工作人员动作麻利地应对着。

与卿有钱约的采访时间是早上8点半左右，但因为错误地估计了早高峰时段的拥挤程度，青年报记者最终花了将近一个小时才到。此时，“老板”卿有钱正拿着一袋豆浆边喝着在四周悠闲地溜达，不时与旁边的环卫工人、相熟的顾客打着招呼。

“3月23日开张的第一辆流动餐车在张江镇政府对面，9月中旬已经转卖给别人了。这两辆是花了5万元从别人那里买来的，6月5日才开张。”卿有钱指着眼前的两辆餐车说道。

“原来在这里做的人，刚开始生意还不错，但后来越做越差，最后每天只有一千七八百元的营业额，亏本了，所以就把两辆车转卖了。”

“别人在这里做亏本，你买过来就不怕也亏本？”

“之前我在这边做过非常详细的问卷调查，问卷都是自己设计的，调查下来发现，餐车在这里的需求还是非常大的，因为周边都没有什么可买早餐的店。”对青年记者的这个问题，卿有钱胸有成竹：“我是学工科的。”

卿有钱经营的这两辆餐车，每辆车有一名专职的经营人员，每天7点至9点的早高峰时段，还会各配一个钟点工阿姨。餐车出售的所有食品都是由集团统一提供的。而当初卿有钱和妻子之所

以决定经营流动餐车，也是因为这是市政府实事工程，食品统一提供，质量有保证。

不过，尽管在品种、价格上，卿有钱经营的餐车与其他同类型餐车一样。但在卫生标准和服务规范上，卿有钱却有自己的想法和要求。

“别人用的鸡蛋可能个头偏小，我明确要求我不要小鸡蛋，给我送的鸡蛋不说每个都很大，但每一只的个头最起码是正常大小。”

说话间，卿有钱第一辆餐车的现任“主人”胡宗明走了过来，两人亲切地打了个招呼。“我们买鸡蛋的时候都是一箱一箱的，按重量计算，小鸡蛋和大鸡蛋在数量上差很多的。”胡宗明也加入了鸡蛋大小的话题，不过对于数量上到底能差多少，胡宗明并没有数过。

但卿有钱数过。工科生认真、严谨的态度又一次在数鸡蛋问题上得到了体现。“小鸡蛋每筐是250只到260只，大鸡蛋每筐180只到200只。”卿有钱脱口而出。

餐车的鸡蛋是按只数卖的，不管大小，1.5元一个。这也意味着，坚持用大鸡蛋的卿有钱，每筐鸡蛋要比人家用小鸡蛋的少赚75元到120元。

把顾客当邻居的老板

“餐车设置了一个敞口的盒子，顾客可以自己算账自己找钱。如果没带零钱，也可以下次付。”从来不说“再来啊”这样的话，“说‘再来’那是惦记着你兜里的钱，不是惦记你这个人”。

而鸡蛋大小只是卿有钱诸多严苛要求中的一条，除此之外，他还要求所有鸡蛋在上车前都要洗一遍，生菜要过两遍水、菜叶要一片一片地洗，仅这两项，就要额外增加很多工作量。对于制定这些要求，卿有钱有他的理由：“我们自己在家做饭，鸡蛋要洗，生菜要一片一片菜叶掰开来认真洗，为什么卖给别人的就不这么做呢？”

“你这个标准也太苛刻了。”



今年3月，卿有钱与妻子一道辞去高薪工作卖早餐，运营至今仍有亏损，但他“做了自己喜欢的事”。

“在人们的观念里，人总归是要有体面的工作、高收入、车子、房子……我觉得通过辞职做餐饮这件事，让我儿子有了这样的价值观——做什么不重要，关键是做自己喜欢的事。”

胡宗明插话道。

因为苛刻，卿有钱的这些标准推行起来阻力也不小。由于工作量增加太多，餐车的工作人员最初并不愿意按照卿有钱的标准执行，而卿有钱在这一点上又寸步不让，于是就闹到了工作人员要辞职的地步，但即便这样，卿有钱还是不妥协。

“我们其实私下里是很好的朋友，但卫生标准是原则问题。”卿有钱说道。最终，工作人员接受了卿有钱的标准。

而除了工作人员，妻子张进军起初也对生菜菜叶要一片片洗不理解，并因此与卿有钱发生过争执。“她抱怨太累了，当天洗不完，我说那就提前一天洗。”卿有钱在这个问题上非常“顽固”：“在卫生标准上，老婆不执行也不行！”

“有一天凌晨1点了，生菜还

没洗完，我又累又困，眼睛都睁不开了，就想：算了，不要一片片洗了。但上床之后还是过不了自己这一关，还得起来重新一片片洗。”

仔细观察卿有钱的两辆餐车，最大的感受是干净、规范：柜台干干净净，工作人员身着围裙、戴着帽子和透明的口罩，一有空就擦拭；制作食品时戴着透明手套，柜台上的食品用有翻盖的盒子密封装着……

“最初用封闭的盒子装做好的食物，是因为在路边风大、灰尘多，而且人多时点餐也容易有唾沫星子飘落，我们用了几个月之后，公司觉得这个比较好，就在所有流动餐车上配备了。”

除了卫生标准严苛，把顾客当朋友、与顾客进行朋友式的交流，也是卿有钱经营餐车的一大特色。

“我们不仅仅把顾客当作顾客，更是当作朋友或邻居，所以餐车设置了一个敞口的盒子，顾客可以自己算账自己找钱。如果没带零钱，也可以下次付，我们不会问他的姓名和联系方式。”卿有钱说，

甚至顾客没带零钱乘公交，也可以先拿足够的零钱走。

自从开始做餐车，卿有钱就会根据情境与顾客打招呼，他从来不说“再来啊”这样的话，“说‘再来’那是惦记着你兜里的钱，不是惦记你这个人”。

卿有钱说，有天一位顾客来买早餐时，板着脸，一副不开心的样子，“我们把刚做好的早餐递给他时，看着他的眼睛真诚地说了一句：祝你一天好心情！他明显愣了一下，但很快反应过来，也笑了。这就是一种沟通。”

“阿姨回去了？”9点多一点，帮工的钟点工阿姨要下班了，正在和记者聊天的卿有钱热情地和她打了招呼。而旁边的环卫工人抱着一团树枝经过时，卿有钱也会搭讪说：“这是剪下来的，还是风吹下来的啊？”

“我现在都很少过来，一是来了以后在旁边看着，工作人员会紧张，二是规范和标准都已经建立起来了，不会有大问题。”卿有钱说，就连餐车每月的收入也是员工直接打到他的账户。