

爱吃的护士辞职回乡开了一家火锅店

“工作了6年,还是觉得不得劲儿,就想干点儿自己喜欢的事。”在别人看来张妍的转身很离谱儿,可她自己知道,这才是自己喜欢做的事,再苦再累也值得。

进入市场打拼,张妍也有点儿底气。小时候大姑家种西瓜,拿到集市上卖,大人们都是按整个西瓜卖,张妍有时间去帮忙,看到有人不需要整个西瓜或钱不够,就索性按半个卖,也卖得更好。在县医院工作期间,业余时间张妍也没闲着,经常摆地摊做生意,也能挣点儿小钱。

她长期关注市场,2018年看到身边的朋友很多创业致富,张妍毅然提出辞职,正式下海。从小好吃,尤其偏爱火锅,张妍就选择进军美食领域,用自己所有积蓄,开了一家400多平方米的火锅店。可很快,她就尝到了失败的滋味。

“房租成本高,加上火锅店的目标人群定位不准确,火锅口味没有自己的特色,人员管理也不是很顺,总之由于跨度太大,行业不熟悉,白白交了几十万元学费。”首次开店,几个月下来经营惨淡,只能关张停业,张妍坦言,“商海第一仗,输得没脾气”。

可失败并没有打倒她,一年后,张妍重新再来。这一次,她从各方面精心做了准备。疫情期间,中医药以其温和、调理、祛风、祛邪的特性,获得了专业好评与公众认可,张妍学医时就知道“药食同源”,想到家乡陇西盛产中药材,便考虑研发药膳类产品,打造健康餐桌。

“企业要发展,要壮大,产品过硬是根本,没有适应市场的产品作保证,企业就没有希望。”在前期调研中,张妍发现,市面上药膳食补主要集中在煲汤材料、养生粥,种类不多,产品有限,且市

从小在甘肃陇西的农村长大,“90后”张妍前20年的人生轨迹“再典型不过”。父母在大山里劳作,全力供养孩子上学,张妍考上了医学院,学习英语护理专业,毕业后在省城一家医院做护士。

在别人看来,张妍已经给自己铺就了一条人生坦途。然而,这个从陇西农村走出的女孩却并不“安分”。她在省城待了一段时间后回到了县城,在县医院工作几年后,索性辞了职,在县城开了一家火锅店。



网络图片

场覆盖范围小,总体而言,中药材在日常食用领域应用度并不高。

“充分运用家乡优质中药材资源,

丰富完善药膳食补领域发展,大有可为。”有了扎实的前期调研,张妍立马开始行动,带领团队分别从“药膳食

材、烹饪做法、养生手法”3个层面打造全套的中药膳食产品,形成了8大系列药膳滋补养生类产品以及标准化研发生产体系。

这一次重来,对火锅有执念的张妍还是开了家新的火锅店,新店主打药膳食补概念,研发出7大类适合不同人群的药膳滋补类火锅底料,深受消费者欢迎。此外,她组建起农业科技公司,和陇西本地及省城的中医药研究机构合作,开展系列产品研发。为了让产品广泛接受市场检验,她还主动对接有关行业协会,积极参加各类展销活动,加大产品推介,同时了解市场和行业反馈。

“要做就要做出特色和优势,家乡这片土地上的出产就是我创业的最大资源,把它用好开发好,就有广阔的天地。”目前,张妍正致力于探索全新的发展模式,一方面强化上游原料把关,提高食材品质,并探索自己生产部分食材,同时,从营养搭配、药膳组合、用法提供三方面向下游经销商和消费者提供标准化选择,以规范化运营推动产品走向更广阔的市场。

扎根陇西,做中药材文章,张妍一边埋头做事,一边眼观六路耳听八方,她会经常参加各种行业交流会,在这些活动中一边推介自己的事业,一边认真学习请教。目前,她已与成都的研发机构合作,开展药膳火锅底料研发,销售渠道更是铺向了全国市场。“在西部创业,一定要把视野打开,才能把事业做大,真正走出大山,走向外面广阔的世界。”张妍说。

“虽然充满挑战,但我还是充满信心。”张妍有个大大的梦想,就是提升陇西中药材的附加值,让更多消费者享用道地药材,提升生活品质,也带动更多父老乡亲过上好日子。为此她正全力以赴。
(马富春)

“讲文明·树新风”公益广告



厚德载物 刚正不阿

莫以廉小而不为,莫以贪小而为之。

市场信息报
MARKET INFORMATION