

连锁餐饮老板自救：5天完成百万销售

记者 史旻

1月20日，张霄（应采访者要求，本文中的“张霄”为化名）给旗下四家自创餐饮品牌连锁店的员工们放了假。和往年一样，放假的时间比大年三十早个几天，重新开业的时间定在大年初七。

当天，张霄兴冲冲地订了一张2月3日前往日本的机票，他预想着那时重新开业的门店应该已走上正轨，给自己一段时间的假期，才好投身于新一轮的“开疆拓土”大计划中。

没想到，这趟旅程成为了张霄新一年的转折点——回国后，他从连锁餐饮品牌的小老板变成了刷屏朋友圈的微商。

银行存款只够支撑两个月

如果，一切顺利，张霄的第五家门店会在今年5月于宁波首家万象汇亮相。

一个月前，他已经选好了心仪的店面，并开始着手请人操办品牌设计和门店设计的事宜，预付了6万元，但是这钱花得很开心，对这家店，张霄寄予了厚望。

一场突如其来的疫情，让所有的规划按下了暂停键。

这几天本是张霄和万象汇运营方正式签署租赁合同的日子，而再次接到对接人员的电话时，他只能略显僵硬地回绝：“如果能在十月开业，我愿意再考虑一下入驻事宜，但是如果确定广场要在五月正式营业，我玩不起。”

玩不起，因为不管怎么看，像张霄这种小玩家，已经陷入了空等消耗的拉锯泥潭中。

在张霄的账本中，他手下的四家门店，除了一家位于鄞州万达的门店可以享受为期近一个月的租金减免政策，其他三家都是街面店铺，合计每个月需要支出的租金在10万元；而另一方面，员工虽然放了假，但是劳动付出还需支付，每月需要支出的员工工资在25万元。

张霄考虑到的最坏的情况是即使有机会重新营业，但是受到疫情情绪的影响，营业额仍然会比较惨淡。这是张霄冒险不起的，按照他现有的银行存款，只够支撑门店空耗两个月。

因此，焦虑每天都会变得更严重一点。1月28日，张霄更新了一条朋友圈：“我再休息一个月，肯定要去摆摊子卖炒饭了。”戏谑中，带了一份只有亲历者才有的苦涩。

为了摆脱这种无所事事、听天由命的状态，张霄还是按照原计划去了日本：“启程去日本之前，我已经意识到自己可能要以另一种面貌直面疫情第一线了。我本来只是希望能在初七那天正常营业，但是到了上飞机的时候，我的愿望已经是自己回程那天能看到营业着的店面。”

没想到，最小的那个愿望也逐渐落空了。

为了让自己忙碌起来，张霄在日本时就受朋友之托，频繁地在街头寻找搜罗适合捐赠的口罩。他没有时间再去纠结“怎么办”的问题，只想“怎么做好”自己手上所有能做的事。对于那几天的张霄来说，忙碌是一种幸福，因为大量琐碎的事情可以占据他大把空闲的时间，让他不再去一遍遍苦恼租金、员工工资、房贷等等一系列有关未来的事情。

回国后，张霄了解到委托他购买抗灾物资的同学的工厂中开始生产杀菌产品，于是他自告奋勇，帮只做外贸生意的同学揽下了国内市场，开始了卖洗手喷雾的生意，以微商的方式。

为了生存只能“改行”

2月15日回国后，一台电脑、一部手机，张霄一个人搬到了公司里，开始了自我隔离与“再就业”。

这对于很多人来说是个坎。在餐饮干得风生水起的时候，张霄的四家门店在三四十名员工的共同努力下蒸蒸日上，他一年能经手的现金流水有近1000万元。尝过当老板的甜头，能转身卸下帽子的人很少，但是张霄就是这么去做了，照他的话说：“我根本没有时间去回复别人对我的好奇，我只想生存。”

但是这几天比他想象的更辛苦一点。为了销售产品，张霄不断交织在电话铃声和微信提示音之间，最忙的一天手机屏幕使用时间是16小时23分钟。手机盯得眼睛疼，高度紧张的工作状态累得牙疼，只有在拿到订单的时候觉得呼吸顺畅一点。

“从来没有那么累过，以前当小老板的时候只需要把手头的事情有序分发给员工，自己跟踪进度即可，现在什么事都要自己盯着。而且有时候也觉得自己跟着魔一样，看到微信里跳出来的每个头像，都想推销点货物出去。”张霄回忆道。

凭借着以前积累的人脉与百分之两百的精力投入，短短五天时间里，张霄单枪匹马就完成了近百万的销售额。

如果单看一个结果，这个似乎是一个年轻人凭着自己的一股韧劲峰回路转过难关的故事。但是有些情绪能够逃避一时，事实却回避不了。

“改行”的第一天，张霄就在朋友圈感叹：感觉能救活自己了，突然想对还在家休息的同事说“放心吧”。

这句“放心”是说给亲朋好友听，说给在异地待命的员工听，也是说给自己听。

等待着与员工的协商

即使在这段时间，所有人都心照不宣地回避有关餐厅何去何从的问题，但是这件事一直是挂在张霄心里的石头。

几天后，他将会与第一批回到宁波的员工进行漫长“休工期”后的第一次会面。在这次会面上，每位员工都会收到一份策划书，里面的内容都是张霄几番权衡之后慎重斟酌决定的，这是他目前能想到的最实际的方案：复工首月，张霄作为餐厅的投资人将不参与利润分配，餐厅营业期间所产生的收益或亏损都由员工自己承担。

“如果与员工协商的分歧过大，我可能会选择直接关掉店面。”在预想最坏的结果时，张霄如此坦诚道。

这个决定对于他来说是艰难，很多人把企业比作是创业者的孩子，张霄也一样。

2016年，钱湖天地钱丰街上开出了第一家张霄的餐饮品牌连锁店，店面很有特色，谐音是他的名字。这个热爱美食的宁海人在刚涉猎餐饮时就展现了十足的野心，希望能在这个竞争趋向白热化的行业里，留下独特的印记。

时移势易，张霄的每一天仍在为自己的现金储备做挣扎，他也不想仓促地与自己的“孩子”说拜拜。