

# 看看『00后』创业生意经 赚不赚钱我不管 喜欢别人喊老板

早上11点，江北区渝澳大道附近一条偏僻小路上，一家不到100平方米的烤肉店正准备开门迎客，四五名员工忙前忙后，打扫、备菜、摆桌。

“老板，你们这吃饭可以报销路费？”一对路过的老夫妻被店门前的招牌吸引，上面写着：加微信，报车费，停车费、油费均可报销。

“是的哦，不过最多报销5公里，哈哈。”说这话的是“00后”老板何俊，他热情招待着今天的第一组客人。

吃饭还能报销路费？还是头一回听说。昨日，重庆晚报记者紧跟老夫妻身后，来到店里向何俊发出“灵魂拷问”：这究竟是噱头还是创新？



▲扫码“云”探店

**把摆摊的手推车卖了  
赚得第一桶金800元**

“来嘛，请坐，我去倒点水来。”何俊脸上堆满了笑容，瘦瘦高高的身板看起来还没有身上挂着的黑围裙宽。他手脚麻利地从后厨端来两杯水，转头又笑眯眯地为那对老夫妻递上一罐啤酒。

瞅着何俊休息的空档，记者与他攀谈起来。原来，何俊是酉阳人，毕业于重庆城市科技学院会计专业，大二时开始摆摊创业。

“在学校里跑外卖、摆摊、开店，什么都做过。”何俊的创业经历称得上丰富。2019年，大二的何俊因跑外卖结识了学长“田科比”，便一起在学校附近开起了餐饮店，做盖浇饭、拌饭等简餐。

“我的第一桶金，其实是把摆摊的手推车卖了，赚了800元。”何俊笑着说，好在学校创业氛围浓厚，又受到学长的鼓舞，坚持了下来。短短一年内，何俊的简餐店便从一家扩张成了八家。大三时，他还开了椒麻鸡店、米线店等。

毕业后，何俊离开永川来到中心城区，继续完成他的创业梦。去年4月，何俊在江北区渝澳大道开了第一家烤肉店，后来又在渝北区、南岸区开了两家。

**24小时待在店里  
3个月瘦了20斤**

“你在我们‘00后’中算得上出类拔萃了。”记者不禁夸赞何俊。

“哪里算得上，我距离成功还早得很，只能说我是在路上的人。”何俊说，第一家门店才开业3个月，他就瘦了20斤。那时候花了4000元租下了这间隔层门面，合伙人“田科比”“张师傅”和何俊为了能够维持店内生计，几乎24小时都待在店里。白天忙着招揽生意，晚上三人就挤在二楼的小屋里睡觉。“二楼没得空调，也没有排气管道，夏天睡觉第二天起来身上都是湿的。”何俊回忆，有时候忙到凌晨两三点关门还不能立即睡觉，还要写文案、剪视频，发布到网络上，一天只能睡约4小时。

这样忙碌的日子持续了3个多月，何俊终究是累垮了，三天两头都往医院跑。好在努力是有回报的，何俊剪辑的短视频在网络火爆，这家烤肉店也凭借着“可以报销路费”而“出圈”，每逢饭点，店内座无虚席。



白泡泡品尝烤肉



何老板自己设计装潢

**吃饭报销车费  
偏僻小店引来客流**

烤肉店是火了，但评论区却一片谩骂声：“炒作”“噱头”“报销的路费钱肯定加在了菜品价格上”……

对于这些问题，何俊表示早已司空见惯。他解释道：“因为这个店位置太偏僻了，很多顾客找路都找不到。我们就想到给客人报销车费的方式，这样他们来店里的意愿会强烈些。”

确实，这家店开在一处施工工地旁，紧邻一个小区后门，记者乘车时不小心误入死胡同，开错两次才找到正确的路。

何俊大方承认，位置偏僻确实房租更低，这样可以降低成本。为了让客人到店成本更低，他们愿意报销5公里范围内的路费（普通车型），包括油费和公交费。“至于说我加价到菜品上，你可以看到，我们的肥牛只卖29元，相比其他烤肉店来说性价比要高。”何俊说。

记者打开他们的菜单，可以看到每份菜品的价格在10元至30元之间，价格的确亲民。

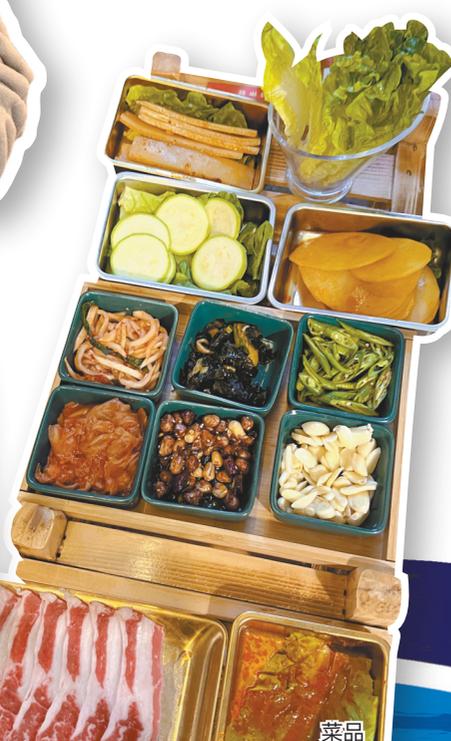
何俊说，因为自己也是年轻人，所以更懂年轻人的喜好，而薄利多销，是他们运营的关键。

随着饭点的到来，店里的客人渐渐多了起来，何俊转身进了后厨，忙不迭地打起柠檬茶、切起菜。再次出来时，他又面带笑容，和回头客熟络地打着招呼。他说，将顾客当家人，让服务有温度，是他们的宗旨。

重庆晚报-厢遇记者 柏雨欣  
实习生 王雯 刘莉 摄影报道



何俊



菜品



## 小店不小

小店是城市经济的“毛细血管”，是群众生活最直接的服务者。重庆晚报星主播白泡泡走访重庆大大小小的街区，聚焦小微企业和个体商户，挖掘业态特色，传递城市烟火温度，从一街一巷“小生态”，看重庆经济文化“大发展”。

重庆晚报星主播  
白泡泡 探店系列

爆料微信：Cqbp007