

从一家小店到有80多家加盟店

“90后”情侣把小猪蹄卖出大名堂

□文/图 本报记者 王培 杨旭

提起“猪蹄西施”李佩煜，漯河很多人都知道。经过近4年的时间，谷记秘制猪蹄店已经从一家小店发展成为80多家加盟店，可谓是家喻户晓。但是，你可能并不了解，这背后不仅有李佩煜的付出，也凝结着老板谷明乐的心血。他们都是“90后”，还是一对情侣。3月9日，在位于市区受降路的一家谷记秘制猪蹄店，谷明乐和记者分享了他和女友的创业故事。

艰难创业 曾经想要放弃

耳濡目染，父母都是做餐饮生意的，还在上学的时候，谷明乐就对餐饮行业产生了浓厚的兴趣。因此，2012年，大学毕业后的谷明乐回到家乡，选择到一家餐饮企业工作，积累经验。羽翼渐丰，2013年7月，谷明乐决定创业，因为家中有猪蹄制作秘方，就想着开家猪蹄店。随后，谷明乐将这一想法告诉了女友，没想到一拍即合，便决定携手走上创业路。“当时决定开一个小店，投



图为谷明乐和他的猪蹄店。

资少、风险小。”谷明乐说。说干就干，两人投资三万元，在泰山路北段租了门面房，开了一家名为“谷记秘制猪蹄”的猪蹄店。但是，新店开张没多久，两人就发现做生意没有想象中那么简单。采购、清理、卤制……每天早上五点多就起床，经常要忙到晚上十一点。“累倒是其次的，主要还是销量差，那时候不知道宣传，店面也小，许多人注意不到这里开了一家猪蹄店，有时候一天才卖出去一两只猪

蹄。”谷明乐说，他一度想到放弃，但是李佩煜鼓励他坚持下去，正是因为当时的咬牙坚持，才成就了今天的事业。

媒体报道 事业迎来转机

2013年8月，因为鼓励大学生创业，他们的故事首度被《漯河晚报》发掘报道出来，随后全国各大媒体转载报道。李佩煜也被网友冠以“猪蹄西施”的美名。紧接着湖南卫视

《天天向上》邀请他们参与节目录制，这个原本不起眼的小店顿时名声大噪。

“我们的猪蹄店火了，一夜之间订单暴涨，我们大概有三天时间都是在制作、包装，每天只能睡三四个小时。很多人打电话咨询想要加盟，到现在我们有80多家加盟店了，河南的城市多一些，其他省也有不少，山东、山西、浙江、江苏等都有我们的加盟店。”谷明乐说，“我们家的猪蹄跟市面上的卤制品不同，有自己的独家卤制配方，卤制时间长，一般都是十个小时以上，出锅后肉质软烂，80多岁的老太太都能吃，吃后唇齿留香，回味无穷”。

随着知名度越来越高，两人陆续开了网店，又做起了微商。利用“互联网+”把自己店里做的猪蹄卖到了全国很多地

方，直营店也一度发展到了四家，产品每年盈利能达到四五十万元。

扩大规模 欲寻合作伙伴

“生意越大越觉得生产跟不上，我们原来只有一间厨房，所有的猪蹄都是在这里生产的。今年我们把厨房扩大到两间，还购买了新机器，用来做真空包装的产品。”谷明乐说，在漯河的产品销量平时一天二三百斤，逢年过节一天能卖出去一千多斤。今年他计划和厂家合作或者自己建厂，扩大生产规模。另外，他也欲寻找合作伙伴，希望能找到有想法、有能力的人一起奋斗。

伴随着事业的成功，两人的爱情也即将修成正果。谷明乐笑着说：“他和李佩煜计划今年结婚”。



国美电器开展大型优惠活动

多款家电低价促销

本报讯（记者 张腾飞）3月10日星期五，国美电器漯河四店同步开展“黑色星期五”大型促销活动，全面开启为期6天的家电促销活动。上周末两天，该活动吸引了众多市民进店消费。

据悉，“黑色星期五”起源于20世纪40年代的美国，由于星期五当天商品折扣相当诱人，人们便将其当成“全民低价抢购”的代名词。2015年，国美率先打造中国版“黑色星期五”，

一时间创造了“单日销售超亿元”的销售成绩，在2016年同时期延续了辉煌的销售成绩。为了答谢广大消费者及各合作伙伴的信任与支持，2017年，国美将再次打造一场全国性的“黑色星期五”，对消费者做出低价、服务、正品的“三大承诺”：一是主流畅销单品全面让利，确保价更低。二是敢于全网比价，用真正福利、优质服务回馈您的信任。三是所有商品100%正品保障。

“近期一直考虑更换一部新手机，漯河众多手机卖场的价格都不能达到我心里预期的价位，准备在网上购买。直到上周三，我了解到了漯河国美电器的‘黑色星期五’大型促销活动的消息，决定周末到国美电器去看看。到这里不到十分钟，我就定下了考虑很久的手机。”市民崔女士告诉记者，她近期经过多方比价，最终在国美电器以6200多元的价格买到了一部128G的iPhone7 Plus手机，并赠了一瓶意大利红酒。

国美电器经理赖先生表示，国美电器“黑色星期五”，旨在让消费者买到更低价格、更优质的商品，同时通过专业导购和即时服务，让消费者感受基于‘人与人’交流的最人性化服务，了解如何挑选一款满足自身需求的最具性价比的家电类商品，进一步升级行业消费环境。对于3月10日“黑色星期五”促销活动，国美不仅有众多商品折扣力度大回馈消费者，更遵循“被信任是一种快乐”的服务宗旨，全面满足消费者对优质低价商品的需求，真正为消费者打造一个区别于传统促销活动的“购物节”。国美希望借助升级后的供应链平台，为消费者提供更低价、更优质的商品和服务，试图通过全渠道接触消费者，满足消费者的极致体验需求。

据介绍，国美电器此次“黑色星期五”大型促销活动将会持续到3月15日，漯河国美电器四店低价惊喜将会轮番上演，为市民带去更多实惠。

百得厨卫优惠力度大



图为百得厨卫优惠活动现场。

本报记者 王培 摄

本报讯（记者 王培）3月12日，在市区湘江路东段的金港大酒店，百得厨卫优惠活动在这里举行，吸引了不少消费者来到活动现场。

活动现场挤满前来咨询的市民。上午10点，中山百得厨卫有限公司市场发展部总监郑彦辉进行了品牌解读和活动介绍。“超低优惠价格”的承诺没有让大家失望，不少消费者现场下单，一些价格特别优惠的厨卫产品，开场半个多小时即被抢购一空。

在“砸金蛋”区域，购物满2000元的消费者可获赠“砸金蛋”机会一次，不少活动一

开始就下单的消费者已经在这里排起了长队。随着消费者手举锤落，一个个“金蛋”碎裂，观众的呼声也随之不断响起。

正在等待砸金蛋的市民张先生说：“我家用的是百得的抽油烟机，用着挺好的，今年儿子装修新房子，我们老两口就想着给他们也买百得的厨卫用品。正好这次做活动，真的很实惠，我们一早就过来了。”

“这次我们备了200万余元的产品，最大让利给消费者，让消费者高兴而来，满载而归。”现场一位负责人告诉记者。

消费曝光台

本栏目接受消费者投诉，对典型案例和不良品牌商家进行曝光，针对行业发展中的弊端，维护消费者合法权益。
电话：0395-3117156
15839581290