探寻经济活力 潍面孔

刘泽郡的『土八方米线』已有12家店铺 味美价优赢得顾客口碑 真材实料只做良心米线

现熬的老母鸡汤、扑鼻而来的米线香味、络绎不绝的食客……这幅烟火气十足、幸福感满满的画面每天都在土八方鲜熬土鸡米线店上演。潍坊土八方餐饮管理有限公司负责人刘泽郡经过艰辛的创业，将小小的米线店做大做强，目前在全市已拥有直营店、合作店、加盟店12家。3月25日，记者走近刘泽郡，听他讲述创业故事。

刘泽郡在给顾客做米线。

□文/图 潍坊日报社全媒体记者 刘燕

土鸡米线配料十足 看着让人胃口大开

3月25日中午时分，记者走进位于城区福寿东街与四平路交叉口附近的土八方鲜熬土鸡米线店，空气中弥漫着米线特有的香味，鲜熬鸡汤、砂锅菌汤、双椒鸡丝……有近10种口味的米线可供顾客选择。洁白、细长、柔软的米线，配上鸡块、酸豆角、小米辣椒、酸菜，再倒入漂浮着金黄色鸡油的鲜汤，一碗配料十足的土鸡米线就做好了，让人看一眼就口舌生津、食欲大增。

店内，前来就餐的顾客络绎不绝。“中午来吃饭的顾客最多，有时一中午要翻三次桌。”刘泽郡说。

市面上有很多米线店，为什么这家店格外火爆？在谈及经营秘诀时，刘泽郡表示，想要抓住顾客的心，首先要抓住顾客的胃，不仅价格要亲民，还要用足真材实料、保证健康卫生。

选好料才能做出好米线。“土八方米线”选用云南纯手工制作的米线，没有任何添加剂，汤底选用散养的老母鸡熬制，小火慢炖三小时以上，米线煮几分钟就可以食用。“现在的土鸡米线，卖的不仅仅是一份米线，更是一种美味，收获的是顾客的心。”刘泽郡说。

21岁来到城区闯荡 尝试创业开米线店

今年35岁的刘泽郡是临朐人，身上有一股不服输的韧劲。2010年，年仅21岁的刘泽郡来到潍坊城区闯荡，他在工地上打过零工，干过装修、家政，为了生存吃尽苦头。回想起当年的经历，他至今记忆犹新，每天只吃一包方便面，调料包不舍得扔，留下来第二天配馒头吃。

生存再难，刘泽郡始终没有灰心。艰辛的打工经历，让他不甘心现状，萌生了创业的念头。2014年，刘泽郡和朋友来到云南，看到当地人都喜欢吃米线，决定在潍坊开一家米线店。

2015年年初，刘泽郡拿着仅有的6000元存款，又东拼西借凑了20万元，开始了创业之旅，在奎文区福寿东街与四平路交叉口附近开了第一家土鸡米线店。为了拜师学艺，刘泽郡先后多次前往云南，一待就是两三个月。

刚开始由于缺乏经验，他只是复制云南过桥米线的模式，从选料到制作方法都是按部就班，结果他发现这样做出来的米线并不适合北方人的口味，米线店经营得不温不火。为此，他又先后多次前往全国各地的知名米线店学习、调研，认真研究适合潍坊人口味的米线，生意慢慢好了起来。

刘泽郡在为顾客点餐。

困难时期不忘初心 坚持用好料做好米线

开店伊始，刘泽郡没有着急进行宣传，而是认认真真做好每一碗土鸡米线，从原料到制作再到服务，每个环节都亲自把控，务必保证每一碗米线都用料新鲜、分量充足、口感筋道。

生意逐渐好起来后，刘泽郡又萌生了开分店的想法。“仅靠一家店难成气候，要想企业发展壮大，就必须开分店。”2018年，刘泽郡尝试着在城区胜利东街与文化路交叉口附近开了一家土鸡米线店。同时，他开始利用互联网进行宣传，两家店的名气越来越大，顾客也越来越多。

2020年，刘泽郡扩大了第一家店的规模，正准备大干一番时，受客观环境影响，店铺运营陷入困境。可是不管多难，刘泽郡始终不忘初心，坚持选用新鲜食材，用良心做地地道道的土鸡米线。

“无论如何我都不能放弃，我相信困难总会过去的。”刘泽郡说。当时他已经有了品牌意识，主动做起志愿服务，扩大店铺的影响力和知名度。同时，他还利用这段时间潜心研究产品，在原来土鸡米线的基础上，又上新了土鸡馄饨、土鸡面条等产品，满足更多人的口味。如今，两家店的年营业额分别达到100多万元。

鼓励支持年轻人创业 争取在济南等城市开店

创业之路虽然坎坷，但前途是光明的。刘泽郡凭借自己的能力，不仅将土鸡米线店运营得红红火火，还改变了全家人的命运。如今，他的姐姐和父母已到潍坊城区定居，看到家人生活幸福美满，他备感欣慰。

经过一番打拼，如今刘泽郡在米线行业已经小有名气，有不少人慕名前来取经。他认为，成功没有捷径，只有踏踏实实、认认真真，坚持用好料，企业才能有更长远的发展。与此同时，他还不忘提升自己，经常到全国各地学习，在分享自己创业经验的同时，学习同行的经验，不断进步。

一人富，不算富。刘泽郡在创业成功后，不忘带动他人致富，积极鼓励年轻人创业，与更多人合作开店，并对合作店和加盟店的成员进行系统培训，让他们少走弯路。

截至目前，“土八方米线”已在全市拥有直营店、合作店、加盟店12家。刘泽郡坦言，他打算在潍坊再多开几家直营店，并寻求合适的创业者一起开合作店，争取将“土八方米线”开到济南、青岛、烟台等城市。