

小小“泥耍货” 富了全村人

文/鸿如

早先只在宝鸡销售的风翔泥塑让“生肖邮票”的风一吹，如今名气扶摇直上。慕名参观的人接踵而来，也引来了有灵敏嗅觉的客商们。还有人邀请他们出国表演，风翔泥塑的身价也跟着翻了好几番。风翔泥塑，已远近闻名了。

选土、和泥、造型，每一道工序都容不得丝毫马虎；翻模、制坯、粉白，更是一道道的精细活。拿惯了锄头、铁锨的手握着毛笔轻挑慢描，勾线着色……一件件穿着大红大绿的风翔泥塑活灵活现地呈现了出来。

“泥塑里，兽面就是寿面，虎头就是福头，都是谐音。你看，这个虎头上有战国的云纹和风鸟图案，还有汉代的蝌蚪文。”胡永兴的讲解，让

大家知道了风翔泥塑里还有这么深的文化底蕴。

“祖上传下来的手艺，原本是闲了给娃们做些泥耍货，没想到到现在还能靠这挣大钱。”风翔人胡永兴不无感慨地说，“泥塑值多钱，咱心里有数，价钱上去了，质量也要跟着上去，一是不能砸牌子，二是不能让买的人吃亏。”关中汉子的憨厚、朴实显露无疑。

也是抱着这样的想法，胡永兴开始钻研提高风翔泥塑的卖点：泥塑易碎，他就在泥中掺杂棉花提高柔韧性；原来的造型单调，他就创新出线条虎头、陶罐脸谱；过去泥塑着色只有红、黄、绿和玫瑰红，他又探索着把金黄、天蓝等颜色也加进去，使风



翔泥塑更加绚丽多彩……

时间长了，胡永兴做泥塑的名气越来越大了，来买泥塑的人越来越多，渐有供不应求之势。“村里人都有这手艺，干脆一起做，既能挣钱，还能把传统工艺发扬光大。”叫来左邻右舍商量一下，胡永兴就干起了技术指导、联系客商的事情。对风翔泥塑感兴趣的读者可致电：029-82081099 编辑：李芬芬

投资与回报：

红麦穗带馅面条机单台单班日产可达800市斤左右，500克面粉加150克水，150克馅，成本价每斤1.75斤。以石家庄地区为例，零售批发参考价5-8元/斤，当月投资当月投产，当月就可见效，两个月内可收回全部成本。

经营方式：

1、开办小型面条加工厂

生产的各种面条产品，直接供应有影响的饭店、酒楼、商场、超市和副食店，当地规模大的企事业食堂、学校餐厅等。也可以设计统一的“红麦穗带馅面条”宣传标识，悬挂在饭店、酒楼、副食店的醒目位置，扩大知名度，同时要有效的利用饭店、酒

楼的菜谱进行产品宣传。小本经营者还可以购买10-15辆普通三轮车，统一装修成红麦穗带馅面条销售车，统一服装，统一价格，并以承包的方式招聘10-15名销售员在每天的上午10：30、下午5点在当地的十字路口、菜市场、学校门口、居民社区等到固定地点直销产品。

2、前店后厂式的经营方式

可以在人流众多繁华路段设立红麦穗带馅面条销售部，要求门面店招醒目，店内整洁卫生，除销售带馅面条外，还可以销售空心面条、龙须面条、仿手擀面条、珍珠面等。在购机后亦可以开办“红麦穗”带馅面条快餐馆，餐馆以带馅面条为主，多种馅料和汤料品种，比如带馅鸡汤面、带馅牛汤面、带馅羊汤面、带馅素汤面

等，以其它面条品种为辅，配以风味小菜。经济实惠，生意兴隆。

3、制作个性礼品

可以每天生产一些带馅面条，采用礼盒包装，比如带馅生日面、带馅长寿面等，这对一些在生日当天讲究吃长寿面的顾客很有吸引力。

红麦穗带馅面条机生产工艺简便快捷，产品独特新颖，只要建立广泛的销售网点，以适合当地市场的经营方式运作，通过散发小广告或人们的口碑相传，加之人们对带馅面条的好奇心，生意一定火爆。

为了扩大这一产品的市场份额，河北红麦穗快餐连锁管理机构正在全国范围内招商。对此项目感兴趣的读者可致电：029-82081099

编辑：夏伟