

# 聞香牛肉麵的 不朽傳奇—— 永遠是顧客第一， 服務興大師生永不倦

採訪者/應用經濟系 萬鍾汶教授  
文字整理/應用經濟系學生 張雅雲  
對聯/應用系經濟所博士生 許源清  
採訪時間/95年6月23日

吃遍宇宙第一泡菜  
聞香下馬濃濃牛肉麵  
飲盡天下第一紅茶  
回想中興淡淡好滋味

牛肉麵」可以說是台灣人最愛吃的傳統麵食之一，而牛肉麵專賣大街小巷隨處可見，有營業登記就有上萬多個業者。但同樣是牛肉麵，口味能贏得顧客的喜愛，持續會再上門來店家，可就不多。這次我們非常特別地，來到中興大學大門口學府路上的「聞香牛肉麵」總店，這是一家已逾二十年歷史的老店，店名「聞香」是擷取「聞香下馬」一詞，意思是只要路過聞到牛肉香味，便會迫不及待地想吃上一碗！它是興大學生求學回憶中重要的一部分，許多已畢業的興大校友仍會專程回來品嚐！店面雖沒有華麗的佈置，但親切服務、牛肉麵材料實在，加上味道獨特與價格低廉，總贏得老饕的胃。不但如此，「聞香牛肉麵」還是台灣第一家牛肉麵「加湯加麵免費」創舉店，本篇目的乃是要讓校友們完整地聽到「聞香牛肉麵」的傳奇故事。很高興我們能親自訪問到「聞香牛肉麵」的創業老闆張忠霖先生（以下簡稱張）。

萬：請先談談當初為何會想以牛肉麵創業？為何選擇在中興大學附近開店？

張：20多年前，我決定從機電公司課長職退休，因為在公司上班的期間，我深知替別人工作，領人薪水的感受，感覺像是被綁住，無法自由自在照自己的意思做事。因此，我決定趁年輕開始我的創業。而為什麼選擇以牛肉麵店創業呢？其實我一開始投入的是玻璃業，但因為經驗不足，虧了很多錢，於是我重新思考，想到自己非常喜愛吃牛肉麵，為何不從這下手呢？於是我決定投入食品業。老實說，在我開始賣牛肉麵以前，我未曾學習過任何餐飲方面的技能，誇張點可說是「明天要開張，今天還不會滷牛肉」，但因為一份執著與熱情，我毅然決然的投入了，才有今日豐碩的成果。至於我為什麼會選擇在中興大學附近開店，其實當初只是考慮到中興大學附近有兩點非常優越的條件，第一、有許多大學生；第二、中興大學附近非常好停車，那時又剛好租到很好的店面，於是，我開始經營牛肉麵店，至今已有20年了。

萬：當初為何會有「加湯加麵免費」的構想？

張：這要從我小時候談起。我父親是小學老師，以那時公務員的薪水，要扶養三個小孩是非常辛苦的事。國

國立中興大學

National Chung Hsing University

# 聞香牛肉麵

加麵加湯不用錢  
紅茶泡菜隨意吃



正在煮麵的張老闆

中時家境不好，每天午餐只有15元，只能吃一碗陽春麵。那時的我正處於發育期，每次吃麵時都好想再叫一碟小菜，或加一碗麵，但是錢卻不夠。所以在自己決定開店後，我考量有很多的學生，生活較困苦，就期勉自己一定要盡量讓學生吃得飽。因此引發我採取加湯加麵免費，以及泡菜、飲料免費的方式。當時，我這樣的經營方式，是全國開創者，照顧到許多在外地求學的莘莘學子，讓他們在異地不受挨餓之苦。

萬：「聞香牛肉麵」的獨特口味是如何開發的？

張：我的牛肉麵口味的產生，其實是非常有趣的故事。當時，快要張開牛肉麵店了，我不斷地練習煮牛肉麵，想找出獨具口感的牛肉麵煮法，開張的前一天，我還特地請我的好朋友來試吃，卻大夥的評價卻是非常地難吃。但我卻從未放棄，隔天照樣開張。一大早我就先滷了牛肉，但是沒有很多經驗的我，卻把牛肉滷得過頭，不僅外觀色澤難看，口味亦難吃。此時，又有一個不好的狀況：因前一天我沒事先冷凍大骨頭的關係，大骨湯散發出難聞的味道，簡直雪上加霜，眼看就要開幕了，沒有一項食材是備好的。那時，非常慌張的我只好重新到市場去選購大骨，回到店裡重新煮大骨、滷牛肉，但是因為某些固定的材料在第一次烹煮時就用完了，我只好選用其他材料代替，水量也加的比平常的少。意外的是，我竟然熬煮出非常香又好吃的牛肉，也是我自己非常喜歡的口味。後來，我才趕緊回想剛剛到底添加了哪些佐料，

並用紙記錄下來，這就是我獨特的牛肉麵口味的由來。我的口味可以說是一陣混亂的結果，但卻也是吸引人的獨特口味。

萬：「聞香牛肉麵」的經營理念為何？

張：開店頭一個月只能以慘淡經營，但是我認為那是自然現象。那時，聞香牛肉麵剛開始營業一碗牛肉麵只賣38元，店租一個月1萬3千元。因為有很多因素的關係，再加上我加湯加麵免費的營業方式，讓客人覺得很新奇，因此，經營3~4個月左右就很出名了。

我秉持的唯一經營理念就是：多多站在顧客的立場，為客人設想，提供好又安全的食材，且價格不要訂得太高。我們的湯頭及相關食材都是用方便取得的材料搭配的，使用一般的香料、醬油、冰糖、以及少量的鹽，絕對不添加特殊成份，但因調配比例不同，而能熬煮出不同於其他家的口味；牛肉是從澳洲進口的牛肉，是品質最好價格最貴的；麵條是台中產地無防腐劑的白麵；食品安全衛生也都是通過衛生單位檢驗合格的。我們經營食品業，出發點都是善良的，我每天一早便出去購買新鮮的食材，8點即開始煮牛肉湯鍋，不論多辛苦，我只希望顧客能吃得新鮮又健康。聞香是牛肉麵及榨菜肉絲麵專賣店，經營上一定還有需要改進的地方，客人的批評指教，我們都會聽取改進。

萬：「聞香」的營業情形如何？

張：「聞香牛肉麵」總店的營業額可以說是中部所



有牛肉麵第一名。我們週一到週日每天營業，時間從早上10點半到晚上8點半。牛肉每天熬煮兩次，泡菜及冰淇淋都是昨天製作今天供應完，絕對是新鮮又安全健康。而以週六、週日及假日，來店客人最多，最為忙碌。

萬：主要的客源？

張：我非常感謝又感激中興大學的師生，20年前我這家店可以經營起來，這些都是我的基本客源。所以，為了感謝興大，我以「興大聞香牛肉麵」這個名字來申請專利，且已經通過了。現今，主要客源除了興大師生外，還有附近鄰居，興大畢業的學生特地回來吃，以及遠程慕名而來的客人。

萬：中興大學附近有很多牛肉麵店，在面對這麼多競爭者，同樣都是牛肉麵店，請問您如何讓自己有別於其他店家(差異化)，獨到的經營方式，來吸引客源？

張：我可能給別的同業一個錯覺，認為「聞香」在與他們競爭，其實不然。「聞香」在全國其他店家未以「加湯加麵免費」方式經營之前，我已經這樣經營了，因此「加湯加麵免費」並非競爭方式。我不以競爭方式為經營的目標手段。我純粹以站在顧客的立場為經營方式，以滿足顧客需求為考量。

萬：為什麼堅持只提供三種產品(牛肉麵、牛肉湯麵、榨菜肉絲麵)？

張：這個問題問的非常的好。我也很認真思考過，想知道到底我的顧客想要吃什麼？興大的學生喜歡吃什麼？如果我的顧客希望我能增加項目，我也會盡力配合。但在人力成本很高，負擔的開發成本很高，以及我把「聞香牛肉麵」定位在牛肉麵及榨菜肉絲麵專賣店，因此，至今還未增加其他項目。

萬：目前共有幾家自營店及加盟店？有何展店考量條件？加盟條件？

張：「聞香牛肉麵」創立至今，共有6家自營店，1家加盟店，總共七間店面。每年都有30~40人想要加盟我聞香牛肉麵，但是，為了不讓加盟店經營不好而破壞「聞香」的聲譽，我都會慎重挑選人選，目前

只有東海大學聞香牛肉麵一家加盟店，其他均為自營店。而只要是經過我精挑細選出來的徒弟，跟我學技術加盟都是不收費的。

萬：請問您是如何打響聞「聞香牛肉麵」的知名度？

張：「聞香牛肉麵」曾上過電視兩次，報章雜誌報導超過30篇以上。最有名的是，在76年民生日報中的「全台灣省傳奇小吃值得報導」專欄，此專欄專門介紹北、中、南最值得報導傳奇小吃，「聞香牛肉麵」被列為中部第一名最值得報導的小吃。目前坊間亦將之出書介紹。早期，亦曾有電視台要來採訪聞香牛肉麵，但因我個人較低調而拒絕了。目前經由老顧客的介紹，建立口碑，及留住主要顧客群…等，都是「聞香」能成功經營的原因。

非常感謝張老闆細心的述說，在「聞香牛肉麵」裡我們聞到的是陣陣的牛肉香味，感受到的是老闆對每位顧客的細心呵護，品嚐到的是人間少有的美味，難怪「聞香牛肉麵」能永留興大師生的心中，下次您有機會回母校來，別忘了一定要再去聞香回味一下喔！



「聞香」套餐-牛肉麵、泡菜、紅茶