



一张手抓饼背后的逆袭故事



在慈溪道林林西路“粮全其美”手抓饼店，记者见到了正在忙碌的茹青青。中午时分，林西路十分热闹，这家不足20平方米的橘黄色小店铺人气很旺，茹青青把这个小店铺称为“梦开始的地方”。“我自己也没想到，从一个县级市里的小店铺起步，竟然可以在浙江拥有七八十家加盟店。”

见习记者 劳育聪



位于慈溪道林的这家手抓饼加盟店，是茹青青梦想起步的地方。

铁了心要走出“围城”

2007年，茹青青从部队退伍，顺利考进慈溪城管，捧上了让父母心满意足的“铁饭碗”。“我父母都希望我可以拥有一份安稳的工作，按部就班地结婚生子。”茹青青回忆说，“但我渐渐发觉，这样波澜不惊的生活根本就不适合我。我一直在等一个机会，能让我下定决心出去搏一搏。”

在苦苦等待和寻觅中，这位铁了心要走出“围城”的叛逆者，遇到了令自己怦然心动的项目。2007年，茹青青在上海的街头偶然吃了一块手抓饼。“那是我第一次吃手抓饼，立刻就被饼里包含

的丰富的层次感深深折服了。而且，它可以根据消费者不同的口味来加各种东西。我当时很惊讶，也很好奇，原来饼还可以这么做。”茹青青用这样一句话来形容自己当时的触动，“我冒出了加盟手抓饼的想法，几乎要被这种想法折腾疯了。”

2008年，茹青青在周遭人惊讶的目光中毅然下海，在道林林西路开了省内第一家“粮全其美”手抓饼加盟店。他托了托下巴，告诉记者：“当时像手抓饼这样的店几乎没有，周围有许多人都不看好我，但我就是看好这个项目。我相信我的舌头，这个饼一定有市场。”

免费试吃打开市场

对于初入商海的创业者而言，第一炮打不响的概率非常大，茹青青在创业之初也遇到了很大的麻烦，各种问题层出不穷，第一年一直亏损。“作为加盟店，材料都是总部统一配送的，但我们做出来的饼，味道很一般，没有我在上海吃到的那种感觉。”

冷静后的深思，让茹青青发现了问题所在，自己请的员工都没什么经验，操作的流程也不规范，导致大家

对手抓饼这个新事物的印象比较差。痛定思痛，茹青青以破釜沉舟的心态对手抓饼店进行了一个大整顿，他将所有的操作规范都进行细化，接着大张旗鼓地在小店门口开展免费试吃活动，彻底改变大家对手抓饼的印象。

在采访中，茹青青一直强调，“做这样的亲民小吃产品，不应该折腾一些虚的，而是要把所有的心思花在产品上，用地道的食材和口味打动消费者。”

小店铺冲出来的“黑马”

随着手抓饼店蒸蒸日上，茹青青开始着手做代理，一点点扩张手抓饼加盟店。“我也没想到，自己会是一匹从县级市里的小店铺里冲出来的‘黑马’。”茹青青笑了笑。

在采访中，茹青青不时地接听电话，都是加盟店打来的。每次接听，茹青青的神情都十分专注严肃，细致地交代每一个细节。

加盟店多了，茹青青的工作变得更加忙碌。“每一

次原材料的配送都马虎不得，这关系到加盟店产品的质量。还有后续新品的更新，这会涉及新的操作流程。”

“我妻子在杭州工作，女儿还很小。但由于工作的关系，我一般只能在周末才能陪陪她们。”说到家人，茹青青表示有时会对妻子心怀愧疚。茹青青说，2013年妻子怀孕，当时绍兴新开了一家加盟店，由于人手不足，很多时候他都要自己去配送货，和妻子有时候十天半个月都见不上一次面。

打响品牌保卫战

作为一种小吃，手抓饼店并没有什么准入门槛，随着市场逐渐认可了这种新式食品，一些个体店铺也开始进入这个行业，但由于操作不规范，用料也无法保障，导致市场上的手抓饼品质参差不齐。

“市面上许多不知名的手抓饼，不仅口感差，而且卫生没有保障，但如果打起价格战，就会对我们的品牌产生冲击。”茹青青说，面对这种情况，上海总部让所有加盟店都标上了大大的“粮全其美”标志。

说到这里，茹青青还告诉记者一个细节。2013年年底，一个自制自卖的手抓饼小老板，感觉自己这种杂牌店生存越来越困难，就找到茹青青，表示想要加盟。“之前他每天的营业额在700元左右，加盟之

后每天的营业额达到了1500元左右。”

与此同时，加盟店的产品品类也开始多了起来，增加了牛排等其他品种。采访中，茹青青热情地为记者做了一杯奶茶，“尝尝我们这种奶茶，是用余姚的茶叶新鲜萃取出来的，口感比较醇厚。”

打响品牌的战场不仅仅在实体店，还在电商领域。茹青青告诉记者，2013年，公司总部开始开拓电商市场，主要销售原材料，让消费者在家里自己制作。浙江省的消费者在天猫上下单后，茹青青就会收到来自总部的订单信息，然后进行产品配送。

“这块市场还是挺不错的，目前一个地级市的月销售额为3万~5万元。”茹青青说。

第20届住博会明天开幕

商报讯（记者 陈楠）第20届住博会将于10月30日至11月2日在宁波国际会展中心举行。本届住博会以“推进新型建筑工业化，促进绿色建筑发展”为主题，展出面积5万平方米，设展位2500个，包括房产、家装、厨具、陶瓷卫浴、家具、建筑节能、门窗管道、信息家电、家纺布艺、太阳能、新型建材等展区。在全面展示住宅产业产品最新发展趋势的同时，本届住博会将大力宣传房地产低碳发展和建筑节能降耗，引导实施精装修，提高资源利用率，并积极打造精品工程，展现宁波绿色建筑发展的美好前景。

展会期间，还将有2015中国宁波房地产高峰论坛、生态设计作品展、房产交易咨询、二手房交易会、购房特价日等系列活动。据了解，宁房、恒大、华润等开发商将携旗下最新楼盘亮相住博会，北仑、象山、舟山等周边及海外地区的开发商、楼盘也将如约而至，向市民展示新楼盘的户型、地理位置、配套设施等。同时，本届住博会还挑选了大市区范围内的优质尾盘、特价房源，供市民选购。

“银税互动”为700余家企业放贷25亿元

商报讯（记者 王婧 通讯员 施斌 陈芳园）昨天，宁波市国家税务局、宁波市地方税务局、中国银行业监督管理委员会宁波监管局和宁波市人民政府金融工作办公室联合举办宁波市“银税互动”合作框架协议签约仪式，将企业纳税信用等相关信息与银行共享，通过“以信授信”（以“纳税信用”换“信用额度”），实现税务、金融、中小微企业多方共赢。记者从会上获悉，截至今年9月底，参与“银税互动”的银行有16家，贷款25.7亿元，惠及企业户数741家，解决就业9094人。据了解，“银税互动”最初在象山县国税局、北仑国税局等县（市）区开始试点。此次协议的签订，意味着我市税务部门 and 银行部门将在全市层面开展合作。

中国湖泊休闲论坛发布《休闲绿皮书》

商报讯（记者 周雁）昨天，中国湖泊休闲论坛在东湖旅游度假区举行，该论坛是第七届中国湖泊休闲节的组成部分，也是在首批国家级旅游度假区举行的第一个“湖泊休闲”专项论坛。

据了解，首批17家国家级旅游度假区中，有6个湖泊旅游度假区，东湖早在2009年首届中国湖泊休闲节期间，就率先提出“湖泊休闲”的概念，随后通过发布《休闲湖泊国际标准》，成立国际湖泊休闲联盟等，极大推动了“湖泊休闲”在国内外的深入影响。

本次论坛还发布了中国社会科学院旅游研究中心的《休闲绿皮书》，东湖湖被作为案例纳入，从湖泊资源及开发现状到湖泊休闲产业结构的调整，在生态和人文的前提下，给能够发挥区域优势的、具有科学统筹的湖泊休闲发展以启示。



玩转东南亚

当宁波进入寒风萧瑟的冬季时，泰国、新加坡、马来西亚、柬埔寨等东南亚国家仍是初夏般的天气，重新收拾夏装，带上行李飞东南亚，过一个暖冬。泰国，佛文化享誉国际，让你流连忘返；感受新加坡的都市时尚感和干净的环境，亲临马来西亚的云顶一试试身手；吴哥窟，在遗迹群中寻找历史的痕迹，让心灵接受洗涤。

泰新马三国十日游 发团日期：12月1日、15日。原价4599元，展会价2999元（每班限10名），

休闲吴哥窟四日游 发团日期：11月20日、27日，12月4日。原价3099元，展会价1999元（每班限10名）

仅在展会的两天内前往现场报名并签约才可以享受优惠（2015年11月7日、8日，适逢旅游十周年庆典暨首届达人旅游冬季展，地址：宁波环球银泰城）

报名及投诉电话：87651111，QQ群：116159829，地址：海曙区新典路536号新海蓝钻8楼，运通我去游网：www.57676.com。