

# 从底薪600元到坐拥20多家餐饮店

记者 诸晓红

一天打上百个电话

19岁那年,朱海峰去面试自己的第一份工作时,面试官问他:“你既没有好的资源,又没有好的学历,你是哪来的底气来这里求职?”朱海峰对当时自己的回答印象深刻:“我来赚钱!”

“小时候我家境不好,我的父亲希望我找一份安稳的工作算了,但我早就暗自下定决心,我要改变自己的命运。”

“做业务一天要打几百个电话,回到家耳朵都是嗡嗡的声音。”凭着自己的韧劲和努力,没想到,2年之后,朱海峰就当上了部门经理。从此,他一次次挑战自己的事业高峰。

现在的朱海峰已是名副其实的标签人物,不仅是恒太联创(宁波)投资管理有限公司执行总经理、宁波长年品牌管理有限公司联合创始人,还是万里学院创业导师、餐饮业投资人、互联网创业精英。

“不过,直到我做了餐饮业,真的是一门心思扎进去了,再也不想换了。”朱海峰打趣地说。

创业分享嘉宾

宁波餐饮业的“大咖”朱海峰出生于1983年,奉化人,白羊座。

2002年9月,从事的第一份工作是底薪600元的业务员。

2004年,年仅22岁的他就当上了部门经理,底下带着20多个人。

2015年,投身餐饮业。

到2017年11月,已经开出长年粥皇粥点专门店(16家门店)、东海故事时尚海鲜煲(2家门店)、川庐新派川菜(1家门店)、群主请客酸菜鱼饭(2家门店)……



记者 严龙 摄



创业分享会取得圆满成功。 记者 严龙 摄

## 我有酒,你有故事吗?

我知道你是一名创业者  
我知道你走的这条路上  
有热血澎湃的故事  
有意冷心灰的故事  
有无数次的杀伐果敢攻城拔寨  
有无数个漫漫长夜的长吁短叹辗转难眠  
有一日看尽长安花的快意  
也有冰塞川雪满山的不知所往

不管是哪种故事——  
成功的、失败的  
崇高的、世俗的  
快意恩仇的、悔不当初的  
不管你今天已经是大佬  
还是只是一名白丁  
如果你愿意讲述  
我都会备好酒,候你前来

东南商报创业分享会,诚挚邀请各行各业的创业者来分享创业故事。东南商报有足够的版面,等着你的故事。扫码——



东南商报 客服微信号 (东南风)

付莹

## 创业分享会预告: 隐形“包租公”的创业秘籍

口碑网、饿了么、大麦网等大牌企业争相进驻,“拎包入住”2000元开启创业人生,一周帮你搞定从入驻到公司注册成立的所有手续,陈彩强的MKwork(创客工场)就是这样一家神奇的服务式办公租赁。

创客工场开发并运营写字楼办公空间近9.5万平方米为610家人驻企业提供人事、财务、法律、咨询等一整套完善的创业服务。

第四期创业分享会,我们邀请到了一位帅气创二代,他戏称自己像个透明的“包租公”,看过很多人怀揣自己的小梦想来他的创客工场里创业。他将把这些创业小故事向你娓娓道来……

分享者: 陈彩强  
年龄: 35岁  
做事守则: 创业要全身心投入,为了梦想奋不顾身。  
职业: 宁波创客工场投资有限公司创始人

### 现场活动:

1. 经验分享: 陈彩强创业分享;
  2. 互动环节: 读者提问交流;
  3. 抽奖环节: TOTES保温杯价值200元6个;
- 活动时间: 1月20日(周六)上午10:00~11:30  
地点: 海曙区柳汀街225号月湖金汇大厦4楼MKwork金融创新港(自行前往)
- 报名方式: 扫描东南商报客服微信号“东南风”的二维码,加为好友,留言“分享会+姓名和电话”即可。(客服工作时间: 9:00~17:00)

付莹 俞蓓苗

责任编辑 张波 美编 雷林燕 照排 陈鸿燕 校对 诸晓红

## 关于餐饮业的前世今生

说到做餐饮,朱海峰话匣子就打开了。他说,中国人关于饮食的历史太悠久了,直到当下,很多老底子都没变,但吃的形式和制作技术却有了翻天覆地的变化。作为餐饮人不关注这些,就注定会失败。

数据显示,2006年,我国餐饮收入为10346亿元,到2016年,餐饮业收入已达35799亿元,十年间,餐饮行业发展高于国民经济GDP增速。预计2017年,餐饮业收入将达到39583亿元。在创业分享会现场,朱海峰展示了一个大圆盘,从消费者、资本、技术、餐饮人等四个方面可以清楚看到餐饮业发展的现状和变化。

“以前你想开一家店,资金不够只能问朋友借,或者银行贷款。而现在,资金渠道多样,可以找风投,也可以利用近年来最火的众筹,营销渠道也拓宽了。”

值得一提的是,除了餐厅内就餐外,外卖市场正在异军突起,年均增速达到300%。以美团外卖日订单量增长为例,2014年11月9日,日订单量为100万单,到2017年6月3日,已经达到1200万单。

“外卖增长速度十分惊人,里面蕴含着巨大的商机。在我看来,今后赚钱的两大方向,一是帮人浪费时间,比如游戏;另一个是帮人节省时间,比如外卖。”朱海峰甚至畅想,10年后,如果你是餐厅老板,工作状态可能是这样的:语音助手为你推荐最新的餐饮新闻,以及提供可能带来商机的资讯;你可以随时监控门店的运营状况,获得具体解决方案;晚上,通过对历史数据、天气、用户偏好、库

存等分析,判断需要采购的食材,生成采购订单。

“不断升级,才有未来!”朱海峰说,这些畅想并不遥远,餐饮人必须具备新思维,关注从菜品、管理、信息化、外卖等升级点。“从菜品升级上看,现在的90后、00后消费群,都在标榜‘我们不一样’,这就需要细分人群,推动了菜品升级,衍生出特定人群菜品。比如健身餐、一人餐、天然餐、白领餐、女性餐、亲子餐,都是为了满足不同客户群体的不同需求。”

对开餐饮店有兴趣的粉丝们,朱海峰给出三点建议:一是品牌升级。餐饮商家一定要有品牌意识,抢占品类认知高地,打造新

兴餐饮品牌,提高餐饮品牌渗透率,认知转化率;二是品类升级。加强菜品研发和创新,部分品类逐步打开全国市场;三是品质升级。菜品服务环境时品质全面提升,切合消费诉求,打造品质体验,在多条条件决策中寻找最优解。

朱海峰还邀请了长年品牌创始人、群主请客创始人周桦,大马菓茶创始人刘松达,纽格披萨创始人王斌一同为大家做分享。

创业分享会现场来了60多位粉丝,有些还是专门从余姚、奉化赶来的。分享会后,网友们纷纷在微信群里留言点赞。

孙悟空前期是一根金箍棒大闹天宫的自主创业者,后期是四处求菩萨帮助的西游取经队的职业经理人。

亏钱不可怕,可怕的是亏信心。

一杯可口可乐和百事可乐放在你面前,你未必喝得出来,但你肯定会点可口可乐,它不是胜在口味,是胜在营销定位精准。

一个人一个苹果,五个人交换之后,还是一人一个苹果;一个人一个思维,五个人交流之后,就会有五种思维。

打败你的不是你的同行,而是你是否拥有新思维。

如果你想要知道哪家奶茶店生意好,你就去看看商业体附近的垃圾桶,谁家杯子多,谁的生意就好。谁家空杯多,谁家口味就好。

创业故事

# 飞扬旅游集团第二代旅游广场1月26日震撼启用

据悉,飞扬旅游集团第二代旅游广场将于本月26日在东部新城五一广场东楼隆重开业。总面积7000平米的第二代飞扬旅游广场,将以客群做划分,打造更年轻态更时尚更符合客户需求的新广场。

据飞扬执行总裁李达介绍,位于市区天一广场4000平米的飞扬第一代广场,2010年在宁波市率先以目的地为划分,集中展示各地的旅游亮点和特色,打造了永不落幕的世界旅游之窗。八年来,随着旅游大环境的不断

变化,游客需求也越来越高,飞扬第二代旅游广场应运而生。

和第一代旅游广场相比,第二代旅游广场根据不同客户群体与不同年龄段的客户需求划分设计功能体验区,让旅游从小部分人的附加品,变成每一个人的必需品。针对企事业单位的团队客户体验区、针对儿童的亲子体验区、针对家庭的定制小团体体验区等,针对中老年的品质旅游区,并配备VR等高科技展示旅游目的地的

更多美景更多玩法。除此之外,整个旅游广场将更加智能与信息化,利用飞扬16年的客户深耕,对大数据做分析、利用人工智能等技术更贴心及时地为客户服务,让每一位来到飞扬第二代广场的游客都能体会到旅游带给生活的美与快乐。

同时,考虑到交通不便等因素,原广场所在地富茂大厦一楼将继续保留部分营业场所,方便宁波老城区周边的客户。

# 翰林旅院:《生活美容班》学后感

这学期,我们报名参加了翰林旅院开设的生活美容班专业课学习。通过学习,我们不仅学到了知识和技能,更获得了快乐。能听这么优秀的老师的课,我们感到非常开心和幸运。崔老师不仅专业知识丰富,而且讲课声音甜美,讲授条理清晰,让不懂美容养生的人开了眼界。

回顾四个月前,崔老师给我们带来了理论结合实际操作的教学内容,使我们深深体会到,化妆这门课程不仅需要掌握一定的理论知识,还需要熟练完善的手法和

技艺,不仅要用手,还要用心。经过崔老师的专业指导,使我们的发型、化妆、服装搭配、饰品点缀以及美容养生知识都比之前有了很大的提高。美容,不仅激发了我们的爱美之心,让我们发现化妆可以让人变得更加漂亮,更加有气质,从而给人呈现一种最佳的状态,提高了自我整体外型塑造水平,而且让我们增加了自信心,净化了心灵,也达到了美容养生的目的。另外,在学习过程中,通过学员间互相了解,互相帮助,增进了友谊。



最后感谢翰林旅院为我们搭建的这个平台,衷心感谢崔老师在百忙之中放弃休息,为我们辛勤教学和付出,也感谢翰林旅院理事陈淇老师的关心与支持。

丁爱明、丁丽明