2 传统餐饮变身餐购空间

六年前，魏廷珍应原宁波超级牛扒总经理之邀，离开了杭州，来到宁波与之合伙经营，也和宁波结下了缘分。然而，到了2015年，公司经营不利，内有人员矛盾，门店纷纷倒闭……使得魏廷珍也不得不离开，另谋出路。

当一个人习惯高薪的安逸环境，跳出舒适区需要莫大的勇气。凡事预则立，不预则废。魏廷珍反复考虑，还是要勇于走出这一步。

决定后，他借了些钱，发了条朋友圈，有了三位合伙人，还从此蓄起了长发以示明志，宣告了创业的开启。

魏廷珍“创”的是什么“业”？

“从业多年，我知道目前的餐饮行业有太多不可控的人为因素。所以想通过生产、加工、物流的标准化，打造一个全无人化的西式快餐品牌。然而，董事会成员觉得我这个想法太超前。听了他们的意见后，我就想，在整个餐饮的产业集群里，我就想先把“物流”做出来，这就是蓝带味牛扒的雏形。”

想做餐饮的物流，先要有食材和货源。对在行业“摸爬滚打”十几年的魏廷珍来说，和熟悉的上游供应商达成合作完全不成问题。上游供应商为魏廷珍提供的，便是进口自澳洲、新西兰等地，已经按照标准切割完毕的牛肉。

“现在市面上有不少牛扒，都是腌制肉或者合成肉，尤其是后者，更是由碎肉和调味品‘组装’而成。虽然在法律允许内，但这些肉吃起来并没有食材的原汁原味，营养价值也会流失。我要做的就是想让所有人都能体验到原切肉的吃法。”魏廷珍说。

有了货源，下一步便是把牛肉带给“吃货”。在物流方面，冷藏的牛肉不同于生鲜，有着较长的保质期，在现有的冷链物流技术下足以冷藏供应。至于仓储，魏廷珍“异想天开”地把仓库选址在了城市的街边，再在此开设门店。

这样一来，仓库里的食材便既可以在微信平台做电商卖给客人，又可以将食材炒给客人吃，还可以接受食材与熟食的打包、外送、甚至烹饪教学——这样一来，“集餐厅与零售店于一身”的新餐饮模式就这样形成了。

果不其然，蓝带味牛扒在宁南北路开设的第一家门店，就让魏廷珍尝到了成功的喜悦。这家门店不像传统的大餐厅，它的一楼只有一个吧台，店面也不好找，却还是能做到大热天也有人排队。

“刚开设门店时，我在朋友圈发了个题为‘扶一把’海报，号召大家买一两块牛扒尝尝味道，也有朋友帮忙转发。接下来的几天，我都在店里为客人煎牛扒，同事们也在发传单。客人买过了、尝一块，还能由我教他们怎么煎牛扒，这样一传十，十传百，就一下子火了起来。等餐的、围观的、体验的、买食材的……每天都有人围着门店。”魏廷珍说。

一年之内，魏廷珍便成功地与几位合伙人开起了回本营利的庆功宴。

庆功宴上，几位伙伴对他说：“当时我们没有听明白你究竟想创业做什么模式，只是觉得你能成功。现在终于理解了。”

酒过三巡的感动之余，魏廷珍也不禁感叹信任的力量。

3 “一带相连”连起100家门店

创业之始，魏廷珍只考虑直营门店。可是随着餐饮行业竞争的日益剧烈，如何快速地抢占先机“把点铺开”也提上了议事日程。

2016年，魏廷珍意识到，要想“养活”更多的直营店铺、快速扩张品牌的知名度，还是要考虑加盟，只不过——加盟要有独特的管理模式。

“我们对加盟商不收押金，全权托管让其自主经营，若经营成效好便向其收取一定管理费。前提是，货源、物流、运输必须由我来供应。为什么不收押金？因为我想按照互联网思维做餐饮，加盟主要考虑线上电商布局，他们每增加一位客人，就是为蓝带味牛扒增加一位粉丝。这样一来，加盟商就有了分销商的意味，还能扩大品牌的朋友圈。”

有了“立体化”的加盟，“蓝带味”的“带”也有了新的诠释：一衣带水，相互连接。一年之内，魏廷珍迅速地实现了“以点带面”，在全国范围内开张了100家线上和线下的门店，也为公司带来了“品牌红利”。

按照魏廷珍的思路，这100家门店还有不同的细分功能。

类似宁南北路店的小店，可以开在商圈附近以吸引客流；

类似文化广场店200平米左右的大店，则以入驻社区为目标，成为集电商、堂食、烹饪体验于一身的餐购空间。

在省外，则是由大店带小店，将大店同时变成食材货源“集散”的中心。近期，魏廷珍还赋予了蓝带味牛扒“上门家宴”的新业务。

“我认为未来的家庭厨房可能会演变成娱乐化的现场：亲朋好友做完饭拍个照片，提升家庭的幸福感。所以我们的师傅也可以做上门烹饪，或是视频辅导如何煎牛扒。这样的家宴服务也能越来越满足细分市场的需求。”魏廷珍说。

大店成为餐购空间后，即使堂食的生意并不火爆，也能通过电商及服务的收益弥补这部分收入。

目前，蓝带味牛扒的电商收入已经占到了收入总额的50%以上，它究竟是餐饮店还是零售店、服务店，建立在货源、物流、供应链的基础上，这些业态已经在蓝带味实现了融合。

到了创业的第三年，魏廷珍决定暂时停了店铺“野蛮扩张”的步伐，走稳扎稳打的路线。

这一路也有坎坷，十余家门店的倒闭曾经让魏廷珍感到“怀疑人生”。调整完心态后，他意识到，这样的挫折也是创业的必然，有时候再好的运营能力也无法拯救由“铺子好坏”、选址问题、周边商圈环境等外因带来的关停危机。

“我常常说自己是一个‘厨房叛军’，从传统餐饮出身，却在做颠覆行业模式的事。创业伊始，我有感于中国没有一家上市的餐饮企业，而希望自己未来能做到这个目标。要实现这个目标不能急攻猛打。今年我想先看看门店经营的生命力，再考虑进一步融资。”魏廷珍说。

魏廷珍的创业之路曾遇到过哪些“坑”？开创“蓝带味牛扒”的新餐饮模式有什么心得？

恰逢第三十期纪念，本期东南商报创业分享会，欢迎您到风光旖旎的东钱湖畔，一边“烧烤撸串”，一边与“牛扒哥”魏廷珍论剑餐饮江湖。

邀请函

万科白石湖东特别赞助

赏水色，品美味，听分享，过一个美妙又有意义的下午……

此次场地有限，限招30人，参加分享会+群友会的每人需交100元餐饮费（多退少补），仅参加分享会的需交30元占位费（签到后退回），报名后请自觉找东南风缴纳费用，群友会报名优先！

【东南商报第三十期创业分享会】

本期分享者：魏廷珍

年龄：80后

职业：“蓝带味牛扒家宴”创始人、宁波市蓝带味餐饮管理有限公司总经理

互动环节：读者提问交流、线下聚会

活动集合方式：

9月1日（本周六）

9月1日13：30/地点：芝士公园停车场（灵桥路768号）/大巴

9月1日14：20/地点：东钱湖白石湖东售楼处/自驾

报名方式：扫描下方东南商报客服微信号“东南风”二维码，添加好友，留言“分享会+姓名+电话”即可。（客服工作时间：9：00~17：00）

本次活动场地

责任编辑 诸晓红 美编 曹优静 照排 王蓉 校对 张波