

开百年老店和100家连锁，打法很不同

见习记者 严谨 摄影记者 崔引

“自从创业的那一刻起，你会突然发现自己的生活完全改变了，不存在工作与生活分开的概念，创业就是你生活的全部。所以，创业前一定要做好准备。”

“创业时要踏实、不迷信数字，也不能高估自己的运营能力。”

一聊起创业话题，蓝带味牛扒家宴的创始人魏廷珍便谈起了这些肺腑之言。

在9月1日的第30期东南商报创业分享会现场，魏廷珍“低调而实际”地讲述了他“三年连开100家店”背后的经历……



“牛扒哥”（中）与两位读者在现场交流。

连 市场倒逼的扩张之路

蓝带味牛扒为什么能在全中国范围内“连”出100家店？

魏廷珍认为，选品本身就注定了事业能走多远，而他选择的“牛扒”，便恰恰可以走出本地，走向全国。

“为什么西北的肉夹馍不能在全国各地复制？因为能走出去的品类是能够批量化、标准化、规模化的。牛扒的供应链相对简单，而且是全冷链、全冻品储存。所以牛扒可以做到走向全世界。”魏廷珍说。

牛扒不仅是“横向”推广的品类，还能面向新生代食品社群。在魏廷珍看来，人的改变由饮食习惯开始，一代人有一代人的饮食结构，牛扒面向的客户群体正是以新型家庭、年轻女性、少年儿童为主的、注重消费体验的人群。

“牛肉有着极高的营养价值，吃了不容易发胖。这对于越来越注重健身、减脂、饮食健康的年轻人，以及希望孩子健康成长的年轻父母来说，是非常好的选择。所以我们的目标群体是面向未来的，是90后、00后。”魏廷珍说。

“牛扒”的基因，三年之内在全国“裂变”了100家连锁店。这100家店里，四成是直营，四成是加盟，还有两成并不是实体店，而是线上的电商店铺。然而，魏廷珍清醒地指出：

“不能迷信数字，这100家店的开张是市场倒逼的结果。”

当生意做大到一定程度，会需要更大的资金维系库存和门店的运营；当跨区域经营提上议事日程，会需要抢占品牌红利的先机。这一点，魏廷珍想得很明白：

“如果你想做的是百年老店，那就精耕细作，专注做一家门店。如果你既想营利、又想做品牌、又想开到全国各地，那就不得不考虑加盟连锁的事。”

于是，在创业的第二年，魏廷珍便抢先一步“攻城略地”，通过加盟的形式，让“蓝带味”门店覆盖宁波、杭州、重庆、苏州、北京、常州等地。

未来魏廷珍还打算布局“32城计划”，在32座城市分别开设一家集餐购空间、人员管理、物流仓储为一体的大店，再“用大店带小店”，在大店的基础上在各地开设5-10家小店。

锁 创新模式的经营之道

开张加盟的过程并不是一帆风顺，这从中也让魏廷珍踩过一些“坑”：十几家门店的倒闭曾让他“怀疑人生”，与部分加盟商理念的分歧也曾让他颇为无奈。

怎样的加盟店成功率才高？“连”起的店铺要如何“锁”起来？魏廷珍在读者互动中讲了一些经验之谈。

“我认为好的选址，就占了店铺成功因素的八成，好的选址意味着周围要有人流量。我曾经‘救’过一些倒闭的加盟店，想把它收购回来后自己运营，但是并没有能救回来。从此我意识到不能高估自己的运营能力，一旦一家连锁店三个月之内不能实现盈利，就要果断放弃。”魏廷珍说。

不仅如此，加盟店的主体非常重要。

“有一些加盟商只以赚钱盈利为目的，有一些虽然是朋友，但和我的营销和运营观念也有分歧。喝酒时我们常说‘人不对不喝’，加盟时也是一样，要了解加盟的主体，找到统一思想的合作伙伴。”魏廷珍说。

合作伙伴的力量是“锁”住成果的强心剂。

创业期间，“北方爷们”魏廷珍曾因为自己“直来直去”的脾气造成了一些误会，但好在本地餐饮行业的友人都会帮他一把。

“宁波非常适合创业，因为大家都很团结，朋友们了解你的为人后能帮到你。”魏廷珍说。

将门店“锁住”后，该如何用优质的产品将客人“锁定”？创业分享会现场，读者们也向魏廷珍提出了相关的疑问。

粉丝互动

问：您牛肉的来源是哪里？

答：蓝带味牛扒的牛肉来源于澳洲、加拿大等地，现在也在进一些中东的牛肉，没有国产肉。每一种牛肉我都会自己先试过后再进入店铺，标准就是“可以直接煎了吃”。对于牛肉选品我还是有自己的底线，就是不卖腌制肉、合成肉。过去有客人不理解牛扒，认为我们的牛肉“不好吃、不够嫩”，但原汁原味的牛扒不同于腌制肉，本身就有一定嚼劲，肉质本身的味道会固口留香。

问：在“消费降级”的背景下，您如何做到坚持保障食材的品质？

答：在坚持底线，我们也会根据客人需要做一定的妥协，比如针对杭州白领的需要，我们也在提供商务简餐。虽然有人说消费降级，但我相信品质消费时代的来临谁也挡不住。在市场上坚持品质要付出大代价，但经历了引导消费者的过程后，就会慢慢变好。

群友聚会

听完干货满满的分享会，现场的读者们还有幸在湖光山色中“大饱口福”。

适逢创业分享会第30期，东南商报团队还为群友在东钱湖畔组织了一场烧烤聚会。魏廷珍特地赞助的顶级牛扒，以原汁原味的嚼劲和滋味得到了大家的一致好评。

群友们一边“撸串”，一边互相“破冰”，现场还有人向魏廷珍咨询加盟店铺的事宜、请教分辨肉质的知识。

牛扒哥的店铺要一衣带水“连”起来，作为本地财金媒体的东南商报也正在努力打造“宁波创业圈”平台，将投资人、创业者、各行各业的有志之士“连”起来。

“连”起资本与项目的对接，“锁”住经验与思考的火花。