

B 9平米店面每天做上千单生意

从脏脏包到珍珠奶茶蛋糕，再到咸蛋黄酱……随着互联网的兴起，人们对于美食的关注已经不再局限于食物的口感和主流饮食，一种食品可能因其夸张的搭配或者诡异的运用而迅速火遍全国。

而在2012年，社交媒体初露头角，美食世界则显得单纯很多。但是就在这个时候，宁波鼓楼已经有了让人自发排上两小时的队一睹为快的“街红美食”——轰炸大鱿鱼。

原来，在做水产品贸易的后期，陈祥已经预见了海参的“水土不服”，不甘心的他一直没放弃寻找其他出路。

刚开始的时候，陈祥受南京一家自选寿司品牌的启发，开了一家小寿司吧叫鲜吉士，那家店现在还坚挺在世纪东方，打那以后，寻找可以复制的餐饮产品成为了陈祥的目标。不久后，他就又凭借着自已对于美食的天生敏感，在鼓楼开起了“贼+”大鱿鱼的第一家店面。这个店面对他来说意义非凡，因为这是他凭借自己努力做出的第一个爆款。

“这个大鱿鱼的产品研发是我自己做的，当时我把国内有同类产品的地方都给跑了个遍！”陈祥回想起来，对当时自己旺盛的精力感到不可思议。

为了寻找最合适的原料，他跑去郑州、跑去厦门；为了最合适的口感，他收集了不同品牌十几种口味一一试验。陈祥始终认为，食物的每一个步骤都很重要，就像最简单的烤大饼，长得相似、原料相似、做法相似，但是出来的味道就是天差地别，所以食物就是“失之毫厘，差之千里”的写照。

“经过多种尝试，我最后选择了台湾一位在逢甲夜市干了十几年的老伯的配方。不像很多追求速度，只对鱿鱼做简单处理的商家，我们那个鱿鱼腌料就有十多味天然香料，再加鸡蛋、麻油、香油这类调味，最后才裹上我们精心挑选的面粉油炸……”说起自己一手设计的美食，陈祥如数家珍，眼里闪光。

即使有了充足的前期准备，但是“贼+”当时的火爆还是完全超出了陈祥的想象，谁能预料这个仅仅只有9平米的店面，一天流水竟然可以做一万五，每天需要处理上千单生意。除了顺理成章开出了许多分店之外，还有很多宁波地区外的人来寻求加盟，在全国多地新增了一个又一个“打卡圣地”，比如舟山一位加盟商投资了20来万，一年就做了两百五十万元的业绩。

“这其实也说明了餐饮的成功可能有很多偶然因素，但是你投下去的努力都不会被抹去，行业里有太多人喜欢敷衍，没有用心钻研产品，其实他们投入食物中的心意顾客都尝得出来。”



C 用“金手指” 做出更多好餐饮品牌

在“贼+”之后，陈祥又陆续做了一些餐饮品牌，都获得了不错的效益，然而陈祥并没有满足于现状，当自己拥有了餐饮品牌打造的“金手指”之后，他开始展望更有挑战性的未来。

“我真正的创业就是从做餐饮开始的，因此对一些餐饮品牌阶段性的困境感同身受。”

陈祥认为，初创品牌发展会遇到资金紧缺、团队不完整、行业资源匮乏等问题。这时候一个拥有能够帮助打通策划、推广、招商和市场渠道等各个环节的平台将大有可为，“虽然和其他进入咨询行业的同行路径不太一样，他们也许有很丰富的大型餐饮集团管理经验，但是我相信我作为餐饮品牌打造的‘过来人’，也能提供一些力所能及的帮助。”

2016年，浙江聚石阵品牌管理咨询有限公司正式成立。这一次，陈祥打出了“帮助更多人做好餐饮，将更好的餐饮品牌带向世界”的口号。

“和其他已经有了成熟框架的行业不同，餐饮这个行业其实是比较闭塞的，它的信息交互是不对等的。如果你想创办一个餐饮品牌，你往往会经历无从下手的阶段。但是近年来，餐饮行业火爆异常大家有目共睹，市场需要更专业的团队来维护升级。”陈祥对此笃定道。

诚然，不但新品牌想做出不一样的内容，在一群“餐饮巨头”中杀出重围，那些做出口碑的老店则想要通过新潮的营销手段进一步扩大品牌辐射范围。在聚石阵服务的客户中就有作为每个象山人家记忆一部分存在的老面馆“第二碗面”。

在过去近三十年中，这家面馆在象山的大街小巷迅速扩张，前几年，老板也一度想突破这个偏居一隅的半岛，走向市中心，然而结果却并不尽如人意，悻悻而归。

而在聚石阵对接之后，通过店面设计翻新、品牌故事挖掘等手段，“第二碗面”在象山的核心店面重新开业，老店遇上“第二春”，营业额迅速实现了翻番，在市区的扩张劲头也颇为喜人，令人感叹。

这种案例还有很多，虽然聚石阵的创办时间并不长，但是在短短两年里，聚石阵借助贼+、甬正等多个直营餐饮品牌的积累，孵化了铁酱、第二碗面、奕草堂、鸡木等20余个餐饮品牌，去年营收就已经达到了上千万。

如今，随便走进一个商业广场，陈祥都有一种逛自己家大院的气势，自己投资的、自己孵化的，还有许多通过设计、系统打造等合作的……这位曾经游荡于祖国各地辘辘寻食的年轻人，已经在不知不觉中缔造了一个梦幻的味蕾王国，为越来越多人的休闲时光提供舌尖上的欣喜体验。

但是，这对于陈祥来说还远不是终点，现在闲暇时，他最爱做的事仍然是走上街头，在不起眼的店面找个位置坐下，品味只属于那一方小天地的味道，在他看来，这样“饕餮”既有仪式感又有烟火气，最能感受到食物最纯粹的味。

“畅想一下的话，未来五年内，我想用我所有‘功力’打造一个餐饮品类之王，就像沙县小吃能不知不觉遍布全国一样，我也想做出我自己的‘沙县品牌’。”

【东南商报第三十九期创业分享会】

本期分享者：浙江聚石阵品牌管理咨询有限公司董事长 陈祥

活动时间：11月24日(本周六)，14:00开始

活动地点：万科格拉美西售楼处(鄞州印象城附近)

活动费用：免费！报名预交20元给客服@东南风，签到后统一退回。

本期福利：应群友要求，本期分享会后预留30分钟左右以便群友聊天认识(提供甜点饮料、红酒和果酒等，要喝酒的朋友不要开车啦)；

另外嘉宾准备了价值3000元的美食代金券(报名并签到为准，先到先得！未报名来的朋友按顺序排到最后)!!!

报名方式：扫描右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)



东南风二维码