

土到极致就是精致 土洋结合方能行远

王贤磊与他的“艾美士”：从西快餐到“硒”快餐

本报寄语：

王贤磊与他的“艾美士”的生动创业实践告诉我们，美食业是美丽的事业。

这位白河90后小伙子，同时也告诉我们，地方美食不仅美在特色、美在风味，更重要的是，美在精致，美在品质，甚至美在工艺和标准。

“艾美士”之富硒快餐给我们带来重大惊喜：安康美食是特色美食，是风味美食，是地区特产民俗文化的集大成，安康美食可以走遍天下，但必须加快完成精致化之路，让品质和工艺加持安康美食，让安康美食从厅堂跃入殿堂。

烤箱里淘出的“第一桶金”

王贤磊从小在爷爷奶奶身边长大，9岁和姐姐一道到了父母打工的南方，在民工子弟学校读书，地域差异，学习费劲，成绩跟不上，使他常常遭人白眼。

好强的他，不甘受穷受累，十五岁早早就去打工，在工地干零活，在流水线上干装配，小年纪，身单薄吃不消，但他默念“勤能补拙”，咬咬牙，横下一条心去拼。

他到浙江金华在一家餐饮店打杂，开始接触了炸鸡腿做汉堡，起早贪黑，不知不觉一干就是两年，从年头忙到年尾，还是两手空空。他与合伙人伙开过房屋中介公司，饱尝了“掉坑”“碰雷”的失败痛苦。他萌生了第二个念头，靠知识改变命运。

2010年，王贤磊考入西安一学院。刚进大学校门，他曾一度因为家境贫寒而十分自卑。“别人休息的时候我总是在打工，别人玩游戏的时候我连电脑都没有。”王贤磊说，他边上学边寻找“赚钱”的路数，因为学费、生活费没有来源，得靠自己挣。摆过地摊、贩过服装、跑过外卖，这些似乎还不能解决根本问题。

这所学院位处西咸新区，毗邻的学校多，学生多，快餐最受欢迎，他观察了近三个月，发现繁华街区黄金位置的一家快餐店，离学校不远，生意一般，原因很简单，价格贵，兜裹着湿的学生望而怯步。

恰巧这家店要转让，广告打了好久，无人问津。“炸鸡腿我懂，不如盘下来自己搞。”王贤磊心里嘀咕，几经交涉，对方要10万元的转让费。

冲动是魔鬼，冲动也是机遇。对二十岁的小伙子来说，10万元是个天文数字。王贤磊扳着指头算了一算，觉得开炸鸡腿的快餐店有利可图。他费尽心机通过亲戚朋友和同学们“众筹”，把店盘下来了。

王贤磊给自己的店起名“家家乐汉堡”，这时他几乎身无分文了。万事开头难，更换店面的门头牌匾需要2000元费用，他就与广告公司老板商量，以身份证做抵押，“赊账”一个星期……他既当老板又当员工，早上七点起床，晚上十点打烊，12点以后才能睡觉，可学校十一点就要关门，没有办法他就在店附近租了一间小卧室，啥没有，捡了一张别人丢弃的席梦思。白天上课上班，晚上在这里休息。

烤箱里的面包被烤得两面金黄，鸡腿在油锅里上下翻滚，预定的手机信息响个不停……学生点外卖，刚开始就凭两条腿跑着送，从店面到宿舍，大约1.5公里，有时一天就跑了七、八趟，王贤磊一人忙不过来，就喊兄弟来帮忙，可没多久他们就纷纷离去，一是因为卖饭太辛苦，二是认为卖饭没前途。

以质取胜，以价取胜，赢得了回头客。他引进一套现代化的管理流程，让小店面有了大气象，同时请了两名员工，在确保快餐口感、分量不变的前提下，把价格降低，由每份12元调至7元，并批发了一些冰淇淋，进店免费送。

老板是学生，学生的亲切感油然而生，学生创业得到了学生会的大力支持，免费宣传，免费推介，开业短短一周，不仅偿还了“赊账”，还买了一辆电动车。“没想到生意出奇的好”，创业的一举成功让他找到了自信。说起过往，他笑了笑：“很苦，但很有意思。”

5月开业，年底还清所有外债，还为购买一辆哈弗车交了首付3万元。原先离开他的兄弟，碰壁后又回来了，成了王贤磊创业团队的合伙人。随后，王贤磊的第二家店在长安丰裕口明德学院开业，第三家在渭南“三合一”学院诞生了，第四家店在长安联合大学设立了……一家店一个合伙人。四年间，共开了8家西式快餐店。

快餐下乡，创办“艾美士”富乡亲

2014年春天，明媚的阳光把老家白河唤醒，昔日的石坎山城，被一座座拔地而起的高楼大厦重新扮靓，“三苦精神”在追赶超越中焕发勃勃生机。

白河新城的开发，定位为以招商引资创建创业基地，带动一二三产业融合发展。优势的地域条件，优越的营商环境，优质的服务保障，吸引在外创业者纷纷返乡，持有连锁店的王贤磊成为了“归雁经济”队伍里的领头人。

他看准了深度西部大开发的时机，看好了“后发赶超”的商机，看稳了再创业的契机，他琢磨着简单的开第9家汉堡店，一无新意，二无市场，三无效益，白河远离大都市，原材料、运输成本较高，无法发挥物美价廉的比较优势。

“在山区既要引入快餐概念，又要和肯德基、麦当劳这些洋品牌差异化发展”，王贤磊在这里长大，熟悉这里的味道。他派员工四处“取经”，将传统的小吃技法快餐化，独辟蹊径走出了中西合璧的饮食三条道路。

有了思路，落实就是最好的出路。他在白河县最繁华的万家购物广场租了120平方米的店铺，投资50余万元开办了一家复合式快餐店，注册了一个既洋气又接地气的名字“艾美士”。

汉堡、炸鸡、凉皮、肉夹馍，中西快餐一应俱全……传统和现代融会贯通，是一种创新，也是一次试水。当时被同行讥笑为“土不土、洋不洋的四不

像”，却没想到“艾美士”以新颖、时尚、对味为路径，一经问世便走俏小城，成为了颇受消费者青睐的美食，每天营业额8000元以上，不到半年就收回投资。

第二年，他又在楼上租了150平方米，把上下两层用内设楼梯连为一体，典雅的装饰，舒适的环境，在轻歌曼舞的音乐中就餐，独立空间，赏心悦目，无疑成了白河一个美味美景的打卡点，匠心的打造，骄人的业绩，让这里也成了“艾美士”独树一帜的旗舰店。

“快餐下乡”是王贤磊走活市场的第二手棋。他发现乡镇是一个被忽视的巨大“富矿”。当“挖矿人”，让农村孩子在家门口也吃上了城里的快餐。他做了一个大胆的决策，携手城镇化，在万人聚集集镇村、社区开设“艾美士”连锁加盟店，王贤磊算了一笔账：“夫妻店每天经营额二三千，一年剔除原材料、房租、水电费等各种成本费用，可赚十几万元。”在家门口挣钱，照顾了家人，也是致富的一个好途径，两全其美，企业“双赢”。

陕西白河“艾美士”遍地开花，名声大噪，风生水起，连锁店、加盟店、直销店感染到毗邻的湖北，在竹溪、郧西等县城雨后春笋般相继开张。

2020年初，新冠病毒突然侵袭，让重资产经营行业陷入长时间的低迷，收入呈断崖式的下滑，尤其是靠人流量的餐饮业、大酒店巨亏，小餐馆也一个接一个倒闭，令无数餐饮人感到心碎。

疫后，百姓在外就餐留下一个阴影，大餐厅人多事杂不卫生，小餐厅条件简陋不卫生，中餐厅不分餐、西餐厅不熟食，反而，曾经被嗤之以鼻的“四不像”复合餐厅，加上外卖配送受到了热捧，成为疫灾后反弹最活跃的一个亮点。

截至目前，疫情仍在无常反复，市场还在跌宕起伏，“艾美士”逆势成长，从本土走出，通过投入少、产出高、易复制，就业灵活的优势，围绕线上平台与线下消费终端进行门店布局，在海南、湖北、安徽、浙江、重庆等11个省市，裂变式拓展到惊人的300家，年营收近2亿元，从业人员2000余人，仅安康地区就有50余家店面，吸纳就业500余人。

让“富硒快餐”插上标准化翅膀

从一个手势到一个微笑，从一项菜品到一盒餐纸，从单打独斗到抱团前行，从组织架构到利益共享……“艾美士”十年的爬梳滚打，让这个朝气蓬勃的创业团队，形成了一整套成熟的公司化运作机制。

一人富不算，共同富裕才是王道。吃苦长大的王贤磊成功后，不仅热心公益事业，还积极帮助贫困又想创业的年轻人，免收加盟费，帮助他们赚到钱。对合伙人以资“股”励，凡是在公司工作一年以上，有管理能力的分店店长，公司提供干股，让他们自己做老板。

“把公司放在大家身边，更有团队和家的感觉。每个月不光组织大伙儿回来培训，还去各个店里做指导，保证每家店都能赚钱。”王贤磊说。面向大学生、退伍军人、妇女、返乡就业创业人员定制化设计课程，掌握企业员工学习需求，开展岗前技能培训、心理辅导、SYB、IYB创业培训、电商培训专题辅导。

2021年，“艾美士”总部入驻安康高新区创业大厦，筹备在安康富硒食品产业园建设1000平方米的产业基地。规划有场景教学区、产品研发区、电商直播区、导师办公区、行政办公区等功能区域，建立物流配送中心、创新研发中心、培训管理中心、区域运营中心等体系，开展实训、中央厨房产品推送、全链条资源对接等业务。

“学而不思则罔，思而不学则殆”。王贤磊始终坚守这一定律，他一边钻研市场营销专业，一边时刻留意新闻动态。从电视里看见国家领导人先后考察了福建沙县小吃、广西柳州螺蛳粉，并为传统美食点赞。

这些亲切的画面，让王贤磊心动不已。他思考着这样一个问题：“富硒的稀有，不正是安康快餐的独有吗？”

安康被誉为“中国硒谷”，粮油、茶叶、渔业、畜牧、核桃、林果等富硒产业初具规模。肯定想办法将“富硒资源转化为富硒产业”，王贤磊的想法得到了市领导的肯定，在人社局、市农业局、市乡村振兴局、市富硒办等单位大力支持下，他开始积极探索“门店+加工企业+合作社+农户”模式，签约落地富硒养殖基地15家，富硒食材标准化加工基地2家。从田间到餐桌，为特色快餐连锁提供了优质、稀缺的富硒食材。

在这里，王贤磊憧憬的艾美士商学院，将是下一步发展的“重头戏”，利用互联网与情景教学的双重优势，打造学习效率高、使用方便的高效企业培训平台。集聚优质产品，搭建特色平台，打造富硒品牌，制定行业标准，从产品线下体验到线上购物，营销安康富硒产品。学习借鉴国内其他餐饮龙头企业商学院的先进经验，推动商学院成为整合市场的舞台，快餐创新的舞台，技能推广的讲台，调整结构的平台，创业就业的展台。

“艾美士”致力于建设成为秦巴区域的一张靓丽名片，为“健康中国”加油。已是陕西艾美士餐饮管理有限公司董事长的王贤磊，提及未来的设想更是踌躇满志，以安康富硒为标签，从产业孵化为抓手，未来三年内，将力争发展直营店突破2000家。从种植到合作社，再到加工厂，“富硒快餐”半成品配送到全国各地，五年内打造富硒快餐行业标杆，把“艾美士”做成类似沙县小吃、兰州拉面一样家喻户晓的知名品牌。

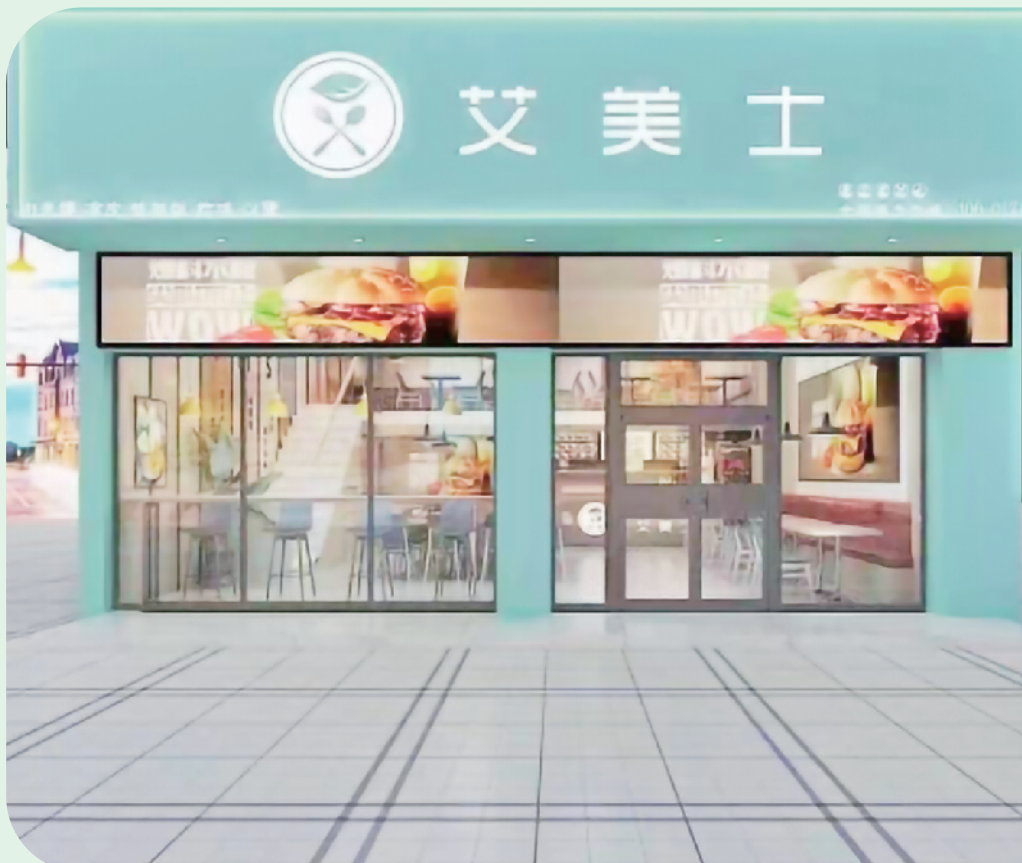
记者 王拥 通讯员 翁军



王贤磊：未来三年，艾美士将携“富硒快餐”走向全国，直营店突破2000家。



专家指导



制定标准



吸纳人才



员工学习



团队交流