

编者按 / 继本报 2111 期中国餐饮创客好项目推出地方论坛专题报道之后,各地读者反响强烈,尤其是对餐饮业有着投资和创业热情的读者。就在前不久,2015 全国绿色餐饮食材及原辅料展会在成都世纪城新国际会展中心召开,中国餐饮创客好项目组委会作为合作单位,又在展会上成功举办了中国餐饮创客(成都)论坛,本期专题以此次会议报道为主线,重点突出绿色食品以及餐饮创客全产业链打造和平台打造报道,希望给读者以启发和借鉴。

趋势

## 大平台造就餐饮业全产业链模式

在互联网时代,一些新的有特色的餐饮成为行业潮流。“特色餐饮没有优质绿色食材做支持是没有发展前景的,好的绿色食材也需要特色餐饮发现采用,能够促使这两者完美结合,是中国餐饮创客好项目大赛(以下简称‘好项目大赛’)平台所做的工作之一。”中国餐饮创客好项目大赛组委会主任马巍告诉《中国经营报》记者。目前,中国餐饮创客好项目组委会已经联合了投资、策划、品牌营销、餐饮领域的优秀资源,旨在中国餐饮创客好项目大赛这一平台上,帮助食品企业在产业链的上下游建立营销、推广渠道。

### 进入全产业链发展快车道

中国餐饮创客好项目平台一直在强调一个词:产业链,平台将为所有餐饮创客打造中国餐饮互联网的全产业链模式。

中国餐饮创客好项目大赛副秘书长陈朝晖告诉记者,这次大赛的特点是规模大、时间长、参与创客人数多、餐饮专家参与多。中国餐饮创客好项目大赛不仅在北京举办,而且在全国会有巡展,全程约有 200 家创客企业参加。在好项目大赛平台上,餐饮食材厂商、值得推广的项目会和餐饮创客直接对接。大赛初期,组委会会选出 100 强的餐饮创客,好项目大赛项目孵化平台将提供给餐饮创客既有实验产品,又有新模式的培训基

### 餐饮创客平台促进多方战略合作

原来的食品厂家只是把食材卖出去,未来在餐饮创客平台上,这些供应商还可以做供应链、品牌所有者。

马巍告诉记者,中国餐饮创客好项目组委会 2015 年打算直接投资两个品牌,并且帮助两家项目商进行品牌升级。在中国餐饮创客好项目平台上,好项目大赛会做类似淘宝的一个平台,厂家可以把产品放在上面,通过中国餐饮创客好项目的推广,会有大量的创客粉丝团体来交流,中国餐饮创客好项目会根据流量来设定一个付费制度来维持平台的正常运行。

业内人士分析,目前中国餐饮创客好项目是聚集目标餐饮创客粉丝最准确的一个平台。餐饮创客通过大赛,聚集了有特色的项目,

地进行特训,之后,会进一步选出前 50 强、30 强、20 强、10 强。到 50 强的时候,大赛组委会会对这些餐饮创客进行天使投资、众筹、PE 的资金扶持。值得一提的是,进入 10 强的创客会有现金奖励和具体金额的投资。

据了解,中国目前有 6000 万个餐饮创客,通过中国餐饮创客好项目这一大赛,将会影响到 100 万~2000 万的餐饮创客。马巍告诉记者,对于这些创客而言,通过参赛,餐饮创客会在形象策划、品牌

有创意的人,中国餐饮创客好项目有好的传播组合,同时通过线上、线下的全国巡展,把中国餐饮创客好项目大赛平台上的餐饮项目推荐给更多的餐饮创客,让平台上的创客能够开始成长起来。

马巍表示,未来,中国餐饮创客好项目会连续举办两三届大赛,在中国餐饮创客好项目平台上能够快速产生出大量的创客团队来,希望更多的食材厂家看到这个平台所产生的效应,跟中国餐饮创客好项目进行紧密的合作。目前,和中国餐饮创客好项目合作的科研机构有清华大学酒店创新管理国



图为 2015 全国绿色餐饮食材及原辅料展览会上,中国餐饮创客(成都)论坛现场。

度提升和全国连锁布局推广方面得到一个整体上的提升。与此同时,这些创客也会进入中国餐饮创客好项目的孵化器里面,得到资金支持。

在好项目大赛的平台上,会有上千家的食材、设备等上下游餐饮产业链企业加入大赛中。在陈朝晖看来,联合相关媒体,每周进行详尽的报道,这应该是中国餐饮业中报道比较有深度和广度的一次比赛。他告诉记者,中国餐饮创客好项目平台一直在强调一

个词:产业链,现在我们所处的经济时代,其实是一个产业链时代。好项目大赛会有 100 位专业导师和 100 多个投资机构,来为所有创客打造中国餐饮互联网的全产业链模式。在 2015 年度,中国餐饮创客好项目找到了好的合作伙伴、宣传平台、推广平台,来对这些创客的好项目进行全方面战略合作推广。

马巍向记者解释,中国餐饮创客好项目目前正在进行区域的合作推广计划,2015 年大概会有 300

个分支机构,未来还会在每个地级市、城市做不同的分支机构。从某种意义上讲,分支机构就是连接中国餐饮创客好项目创客和上下游供应商的一个平台,把国内最好的食材推广到全国各地,同时让优质的绿色食材进入到餐饮连锁渠道中,这种规模就是建立国内餐饮老板和餐饮消费联盟。目前,中国餐饮创客好项目已经建了十几个分支机构,发展非常迅速,从某种意义上讲,餐饮创客平台已经进入全产业链发展的快车道。

马巍告诉记者,改善屠宰加工、品质检验设施装备条件,提高企业技术创新能力,开发特色牛羊肉产品,延长产业链条,促进牛羊屠宰加工行业向规模化、标准化、品牌化方向发展已成为行业亟待解决的问题。对于绿色食材的供应链厂家未来的发展路径,在中国餐饮创客好

项目平台上,可以成为餐饮创客,也可以为餐饮项目提供绿色食材,这样既可以成为供应商又可以成为品牌项目商。往前延伸一步,原来的食品厂家只能把食材卖出去,未来在餐饮创客平台上,这些供应商还可以做供应链、品牌所有者。一个羊肉的供应商,餐饮创客平台可以围绕羊肉,给这个羊肉的供应商提供很多方案,比如说做羊汤馆、烧烤连锁等,这样这个食材厂商就会打破原有的思维限制,提高原有产品的附加值,从而使企业得到多元化发展,扩大经济势力,逐渐成为区域型龙头企业。

马巍说,创业的人群中大概有 80% 的人,会将特色餐饮作为自己初次创业的领域。请问特色餐饮靠什么来支持成为名牌餐饮呢?马巍:我们总是说特色餐饮靠的是特色的口味,但如果没有特色的食材,你怎么去做特色的口味呢?所以中国餐饮创客好项目大赛平台对很多调味料厂家一样重视,就如同重视绿色食材厂家一样。好的调味料厂家可以使原本很难标准化的中餐快速连锁发展起来,比如在“很火”的重庆小面,各家的味道大相径庭,就是在一个品牌下,因为厨师的偏好而口味不一,好的调味料厂家可以根据不同的市场给品牌商定制不同口味的调味料,重庆小面的经营者只要研发好调料,就可以开不同的连锁店,统一浇汁、统一经营。可以说,好的原材料,好的调料跟好的思想进行结合,才能出现好的餐饮。好的食材一定是未来决胜终端消费最好的武器。中国餐饮创客好项目大赛平台跟食材厂家进行紧密的合作,让餐饮创客有更好的武器能够研发出更好的产品推向全国。

马巍:我们总是说特色餐饮靠的是特色的口味,但如果没有特色的食材,你怎么去做特色的口味呢?所以中国餐饮创客好项目大赛平台对很多调味料厂家一样重视,就如同重视绿色食材厂家一样。好的调味料厂家可以使原本很难标准化的中餐快速连锁发展起来,比如在“很火”的重庆小面,各家的味道大相径庭,就是在一个品牌下,因为厨师的偏好而口味不一,好的调味料厂家可以根据不同的市场给品牌商定制不同口味的调味料,重庆小面的经营者只要研发好调料,就可以开不同的连锁店,统一浇汁、统一经营。可以说,好的原材料,好的调料跟好的思想进行结合,才能出现好的餐饮。好的食材一定是未来决胜终端消费最好的武器。中国餐饮创客好项目大赛平台跟食材厂家进行紧密的合作,让餐饮创客有更好的武器能够研发出更好的产品推向全国。

圆桌论坛

## 餐饮创客 如何才能赢得资本和互联网的双重力量

2015 全国绿色餐饮食材及原辅料展会在成都世纪城新国际会展中心召开,本届展会汇聚了近百家协会商会厨师联盟、1000 名厨师代表、8000 家贸易商、32000 家

知名企业,中国餐饮创客好项目组委会作为合作单位,在展会上成功举办了“中国餐饮创客(成都)论坛”。

在论坛上,金手指众筹王震、华夏众禾机构 CEO 李柄志、《中国川

菜》总编汪世容和中国餐饮创客好项目大赛副秘书长陈朝晖探讨了“中国餐饮创客如何借助中国餐饮创客好项目平台赢得资本和互联网的双重力量,以及创客为什么选择与大

赛进行合作,中国餐饮创客全产业链时代来临等主题。中国餐饮创客好项目大赛组委会主任马巍告诉《中国经营报》记者,四川是餐饮创客大赛的重点赛区,60%的餐饮创客来

自四川,这里聚集着中国最有特色菜的厨师和思想活跃的策划师,中国餐饮创客好项目平台与这些创客的结合,将为国内餐饮行业注入无穷的新鲜活力。

专家点评



伙伴。中间会有四个链条:首先的链条是培训,其次是展览,再次就是众筹和天使投资。

据了解,世界 500 强的企业有几个特点:首先是垄断,其次是自己制定游戏规则,最后掌握渠道。餐饮创客,如果整合上游链条上的 VC、下游的食材供应商,中间的创业者就游刃有余了。我们做了一个渠道,如果这个渠道可以做到垄断,我们就能为创业者实现梦想,这就是金融和资源型的思维。目前创客有两个选择,要么你加入一个大平台,跟着平台走,要么你自己创建一个平台,平台会给你带来平台型的价值。未来,入围的餐饮创客,好项目大赛会直接投入现金,如果没入围,就进入了大赛的微信群,这里面有 40 位导师可以帮助创客成功。



### 抱团发展才能让企业找到出路

我是一个在餐饮培训和咨询

行业有十多年经验的人,我们带了一些非常专业的老师,组成一个团队,来针对企业进行孵化,特别是顶层设计的孵化。为什么我们会跟中国餐饮创客大赛有这么一个因缘?我想说,在这个过程中,首先是基于我们对企业的了解,在我们做企业咨询的 10 年当中,我们见过大大小小无数的企业,很多企业在发展过程中出现了各种问题。有资本问题?产品问题?团队问题?这么多,我发现这些问题单靠企业一己之力根本无法解决,要靠“抱团”。

今天的很多企业,不光餐饮企业,都已经开始进行了整合,抱团发展。也只有这样才是未来企业的出路。这就是为什么我们愿意跟中国餐饮创客大赛进行合作的原因,因为它搭建了一个平台。这个平台集合了在餐饮行业所有的顶级专家、实战企业家、资金、优秀模式的汇集。通过这些对企业的输出,能够帮助企业走得更好,做得更大。所以在这个过程中,对所有企业而言,要做的一件事就是跟着走。企业都面临着资金的困惑,面临着发展模式、团队管理、上下游资金链的困境。如何突破这些难题,很简单,就是跟着走。这里面有你想要

的一切资源,单个企业很难整合。这也是为什么大赛刚创立不久,就在全国有这么多高能量、高势能的合作伙伴的原因,很简单,这就是平台的力量。



### 好平台能让好项目做大

我在餐饮行业里面也做了快 30 多年了,后来也算是跨行,从厨房跨到了媒体。在《中国川菜》杂志社这个平台上,我面对的是天下所有的美食爱好者及资深的创客。但我还是有遗憾,找不到突破的地方。十年前我一个学生在深圳,打了十年工。很落魄的时候来北京找到了我。我身上唯一 1700 块钱给他了,安排了一个工作。后来他回四川以后,第一次创业失败,第二次创业在成都高新区,自己开了一个店,一火火了十年。但是他告诉我他还是有一个遗憾。他在这个小区,只在这个小区很有名,他想做加盟连锁,快速发展起来。我告诉他现在机会来了。中国餐饮创客这么好的一个平台,如果你的项目,通过专

家评审一个鉴定,你可以成为我们一分子,你就可以很快、很迅速地把企业做大做强。



### 大赛将为创客进行全媒体传播

餐饮创客大赛,我们采用的是全媒体营销战略,我们有餐饮创客的微信号;我们的赛事是和《中国经营报》合办。中国经营报全媒体、餐饮创客好项目大赛全媒体、中央电视台、新浪、搜狐等媒体都会跟踪报道。作为餐饮创客,您参加比赛,您的企业就有获得曝光的机会,我们会把餐饮创客的信息汇集在这里。我们希望在 2015 年的大赛里,和产业链上的伙伴包括调料、食材、设备企业等进行合作。其次,我们除比赛外,还在做两件事情,一个是中国餐饮创客会,是中国几千万的餐饮创客一起发展。另外是餐饮创客的创投联盟,将集结投资机构、投资人,一起为餐饮产业做推动。

对话

## 绿色食材如何快速打开市场

访中国餐饮创客好项目大赛组委会主任马巍

“中国餐饮创客好项目巡展的第一站是新疆,第二站是成都,第三站是西安,这些区域从全国来看,都是具有很多优质特征的区域。”中国餐饮创客好项目大赛组委会主任马巍告诉《中国经营报》记者,很多业界的合作单位,主要是看重中国餐饮创客好项目大赛打造的餐饮创客平台,在这个平台上,目前已经联合了投资领域、策划领域、品牌营销领域、餐饮领域的优秀资源,可以帮助有创意的创业者从开店经营、项目更新、产品优化、营销策划、店铺扩张到股权融资的系列创业扶持。

《中国经营报》:目前我国食材厂商除了传统意义上的批发市场、商超和电商之外,还有没有第四种渠道去拓展他们的销售渠道?

马巍:多年以来,我觉得生存最艰难的应该是国内食材厂商。在此之前,食材厂商的主要渠道是批发市场、超市、电商,最终产品进入终端餐饮,那么,现在看来有没有第四种渠道呢?这也是很多食材厂商一直苦苦寻找的路径。作为平台交易,中国餐饮创客好项目大赛平台就是未来国内食材厂商需要了解的一个新型渠道。对于国内食材厂商而言,他们的特点是规模小、分布不集中。从某种意义上讲,中国餐饮创客好项目大赛就是一个比较集中的渠道,希望这个平台能给食材厂商带来一个巨大的机会。他们可以在这个平台上进行 B2B、B2C 的优质原材料交易,也可以在这个平台上直接创立品牌进行招商、加盟。这个平台不像某个展会,一年一届或者是片段性的,而是持续的、长久的存在,在中国餐饮创客好项目大赛平台上不仅有创客,而且有很多业内数据,中国餐饮创客好项目大赛平台会对这些数据进行分析,并且会把他们转化成生产力。

《中国经营报》:创业的人群中大概有 80% 的人,会将特色餐饮作为自己初次创业的领域。请问特色餐饮靠什么来支持成为名牌餐饮呢?

马巍:我们总是说特色餐饮靠的是特色的口味,但如果没有特色的食材,你怎么去做特色的口味呢?所以中国餐饮创客好项目大赛平台对很多调味料厂家一样重视,就如同重视绿色食材厂家一样。好的调味料厂家可以使原本很难标准化的中餐快速连锁发展起来,比如在“很火”的重庆小面,各家的味道大相径庭,就是在一个品牌下,因为厨师的偏好而口味不一,好的调味料厂家可以根据不同的市场给品牌商定制不同口味的调味料,重庆小面的经营者只要研发好调料,就可以开不同的连锁店,统一浇汁、统一经营。可以说,好的原材料,好的调料跟好的思想进行结合,才能出现好的餐饮。好的食材一定是未来决胜终端消费最好的武器。中国餐饮创客好项目大赛平台跟食材厂家进行紧密的合作,让餐饮创客有更好的武器能够研发出更好的产品推向全国。

《中国经营报》:有了好的平台,平台上的各方企业如何进行战略合作?

马巍:中国餐饮创客好项目大赛平台目前已经传播的品类有烤翅、绿色兔肉、牛肉、野生菌等,这些项目都可以直接对接到好项目大赛平台的供应链上,在供应链上的每一个阶段,都会有不同机构对这些创客进行扶持。在大赛平台上,专家团队的每一个导师背后,都有无穷的餐饮方面的资源。对平台上的食材厂商,比如说想做品牌、营销,只要有好的创意,好项目大赛都可以通过资本进行帮助,这些投资包括众筹、天使、PE、新三板上市等,看这个项目具体需要什么样的扶植策略。这次中国绿色食材展就是中国餐饮创客好项目大赛平台非常重要的战略合作资源。我们通过中国餐饮创客好项目大赛,搭建一个上下游资源整合、专家团队的整合,把中国餐饮最实战的 40 多个专家结合起来,为中国餐饮创客进行辅导、服务。然后对餐饮创客的好项目进行投资、孵化。同时把好的 O2O、电子商务、食材厂家的资源跟餐饮创客进行对接。通过这些整合,我们打造的是一个好的产业生态链进行共赢发展。

本版文章均由本报记者郭白岩撰写