

# 大学生创业卖煎饼 已在全国开设13家分店 让煎饼果子时尚起来

提起煎饼果子,你最先想到的是什么?是面糊泼洒在热锅上发出的滋滋声响,混合着鸡蛋、火腿味道的香气,还是被各种酱料染得乱七八糟的灶台、摊完煎饼又来收钱的油腻腻的双手,抑或是车水马龙中的地摊档口?

中央民族大学美术学院的大四在读生刘浩明对煎饼重新做了定义,让接地气的煎饼与时尚、文艺、设计接了轨。在前不久落幕的第四届中国“互联网+”大学生创新创业大赛北京赛区比赛中,他凭借“左一煎饼”创业项目拿下了初创组一等奖。



帅气的  
刘浩明的大  
学生创业者  
刘浩明  
的“左一煎  
饼”



## 挪用学费加借款 创业开起煎饼铺

刚进大学不久,刘浩明就一直想倒腾着做个买卖。“当时就是想挣钱”,刘浩明说,自己情况比较特殊,参加了四次高考才圆了大学梦,来到中央民族大学美术学院求学。“这么大岁数了,上大学再找家里要钱觉得挺不好意思的。”

刘浩明是学设计的,所以他把自己创业的“处女秀”瞄准了甜品店。在他看来,文艺、有格调的甜品店,才能让他这个环境艺术设计专业的学生大施拳脚。然而粗略了解之后,30万元左右的启动资金又让他望而却步,开甜品店的想法不得不暂时搁置下来。

一次去中关村家乐福购物

时,刘浩明发现,超市附近一个推车卖煎饼的摊位生意格外火爆,里里外外围了好几圈人。与摊主简单聊了几句,刘浩明动了心思,甜品店开不成,为什么不从煎饼做起?对一个学生来说,几万块钱的投入虽不算少,但挪挪借借也能拼凑上。“找高中老师借了一部分,拿自己学费垫了一部分。特别感谢我们学校的政策,允许学生在大四最后一年补齐学费。”

资金有了,这钱该怎么花,究竟要开一个什么样的煎饼店?刘浩明心里有点儿没谱。那就先看看“别人家的煎饼铺”。于是,南锣鼓巷、王府井、前门大街……刘

浩明转悠着把北京有名景点的煎饼摊几乎吃了个遍;不仅如此,他还特意跑到了山东、天津这些煎饼的“故乡”取经。

在此过程中,他不断积累着对煎饼行业新的理解,也发现了一些共性问题:比如大多数摊煎饼的只是个地摊档口,食品安全没有保障;产品品类单一,更谈不上品牌和营销了。他慢慢有了主意,自己的煎饼店要打破煎饼上的这些固有标签,让它与时尚、文艺、健康关联起来。

2014年11月15日,“左一煎饼”在民大西门附近开张。刘浩明解释说,取名“左一”,就是要一心一意做第一。

## 让煎饼高端起来 打造中国麦当劳

在刘浩明心里,一直把“左一煎饼”与麦当劳对标,他想将“左一”打造成世界一流的快餐品牌,让全世界都吃到中国煎饼。

在他看来,煎饼完全具有成为中国“麦当劳”的潜质。一方面,其市场前景巨大,在国内具有极高的认可度。刘浩明给出了一组数据:2017年全国煎饼市场总量为203亿元人民币,比2016年增长了17.49%;预计到2020年,这一数字将达到491亿元人民币,全球煎饼市场将超过千亿元人民币。另一方面,煎饼作为一种单品快餐,与麦当劳相似的是,其备料简单,容易快速复制;产品易标准化,有利于品质及成本把控。

刘浩明十几家店的扩张速度也得益于单品快餐易标准化

的特质。他介绍说,目前“左一煎饼”已经在产品的各个流程上实现了标准化:从面糊与水的配比、搅拌时长、冷藏时间到炸薄脆时油锅的温度、过油时间。比如,就酱料而言,经过1000多天的研发和实验,刘浩明团队明确了酱料中的原料配比、熬制温度、浓稠度以及加料顺序;就面糊而言,经过近百次的配比实验明确最终比例,实现水与面融合后呈现最佳口感;针对煎饼的黄金搭档薄脆,团队也通过实验对油温和时长实现了精准控制。

产品流水有了保障,再配合上品牌文化的传递,刘浩明认为,在消费升级的时代背景下,煎饼完全有资质从地摊档口这些低端印象中走出来,成为中国单品快餐的代表,成为中国的一张美食名片。

## 推出无人煎饼店 做大煎饼生态圈

虽然很多流程实现了标准化,人工误差依然存在。“比如,我们发现,很多时候网上的差评与厨师当时的状态有很大关系。”因此,为了解决人工效率低、不稳定的劣势,刘浩明又带领团队把重点放在了推出无人化煎饼体验店上。“我们做过测算,目前人工最快能在44秒内完成一张煎饼,使用机器后,时间可以缩短为35秒。”目前,样机的相关功能正在测试中,专利申请也在同步进行。未来,机器自动接单、自动完成制作将是指日可待的现实。

除了将人手解放出来,进一步提高效率之外,刘浩明心里其实有着更大的盘算。“现在‘左一’卖煎饼,不意味着一直只是个卖

煎饼的企业。”在他看来,企业在不同的阶段有不同的发展使命。比如京东最初以平台起家,后来以物流见长,现在又向无人投递等技术转移。面临着产业智能化、科技化的发展趋势,他也为公司的发展谋划了更大的愿景。“要把‘左一’做大做好,不能仅仅把它定位为做餐饮,而是工业、服务业与科技的结合。”

因此,除了无人化之外,刘浩明还将目光投向了“生态圈”的打造,通过甄选优质源头供应,整合物流配送体系,形成食材供应闭环。针对食材保管及配送,刘浩明打算搭建首个中央厨房和仓储中心,同时建立物流配送系统,保证食材的统一配送。(牛伟坤)

## 真正摊张好煎饼 其实没那么容易

刘浩明现在还记得开张第一天的火爆场景。“晚上六七点正式开业,到半夜关门的时候挣了700多块钱,几个小时里摊了快100张煎饼。”

很多人是被小店飘出的香味吸引过去的。原来,既然将煎饼店的消费群体定位在了年轻人身上,除了在店铺的设计和装修上下功夫之外,刘浩明还和伙伴们对煎饼的口味进行了改良,创造性地在煎饼里融入了芝士、牛排、培根等西餐元素,新品种“芝士培根煎饼”“双牛煎饼”成了大受欢迎的品种。

煎饼店的“开门红”让刘浩明有些意想不到,惊喜的同时也深感压力山大。第一天营业后,店铺的原材料已经全部清空。“我还记得打扫完卫生,一身煎饼味儿地回到宿舍已经快凌晨两点,定好早上4点进货的闹钟,衣服没

脱就睡着了。”

由于缺人手,开店的几个月里,刘浩明一人担着大厨、洗菜工、进货工,女朋友兼着财务和清理工。这大厨的手艺还是刘浩明特意去南锣鼓巷拜的师。“本以为学一两天就能出徒,没想到半个月才刚学了个大概。”真正入了行,刘浩明才发现,要摊出一张好煎饼,还真不是件那么容易的事情,先别提酱料、面粉配比这些决定口味的元素有多少讲究,单是打鸡蛋、翻面的简单动作,就让他练了好久。

生意虽然火爆,但是身边同学却并不怎么看好。“很多人都质疑,你一个学设计的不好好学习,怎么当起了小摊主。”刘浩明回忆说,“自己身上整天一股油腥味儿,上课同学们都不愿意和我坐一块儿。”不过,更让刘浩明苦恼的还是店里的运营,店里常常有

了沙拉没了蔬菜,有了面粉没了酱料,“没有统筹,没有规划,只是走一步做一步”。

这样下去不是长久之计,人手短缺的问题必须解决;只有从大厨的位子上下来,自己才能更专注地为“左一煎饼”的发展更好地规划。于是,刘浩明请来了自己的姐姐,加了帮手,又搭配煎饼添了新的产品。

2015年12月,开业一年后,这间6平方米的小店一个月的流水就达到了20多万元,开分店的想法水到渠成。从北京到成都到郑州,截至目前“左一煎饼”在全国已经开设了13家分店,第14家分店也正在筹备中。他还谋划着将煎饼店开到国外,据刘浩明透露,“左一”的首家海外旗舰店正在筹备中,他希望能通过煎饼带给留学生“家乡的味道”,带给外国友人中国味道。