

全國首例突破1500間分店
五爺拌麵是怎樣煉成的？



全國首例突破1500間分店 五爺拌麵是怎樣煉成的？

從東北走向全國，五爺拌麵已成為麵條品類首個突破1500門店的單一品牌，現時更準備邁向2000間分店，成為全國首例，五年間成為了龍頭是怎樣煉成的？

五爺拌麵創始人表示，受疫情影響，五爺拌麵於2022年關閉了部分門店，自2018年創立至今，關店數量總計為200多家；五爺拌麵創始人認為，連鎖品牌在發展過程中調整門店數量是正常現象，特別是遇到無法預測的客觀因素時，需要調整發展節奏。由於五爺拌麵主要分佈在東北地區，而東北受三年疫情影響較大，所以選擇關閉部分經營困難的門店。



(官方圖片)

五爺拌麵計劃今年增店至**2000**間

這5年間五爺拌麵每一步都有部署，今年計劃南下增設至2000間門店，五爺拌麵當然也規劃了更多相應措施，包括新的門店模型、進一步完善供應鏈和新的加盟政策等。

五爺拌麵創始人透露，河南、上海和廣東將是五爺拌麵南下佈局的重要市場，目前公司已將品牌總部、運營研發中心、和培訓中心遷至上海，以加深對當地市場的了解，為未來五年在南部市場的穩健發展鋪路。

在運作方面，為了減輕加盟商的投資和運營負擔，五爺拌麵還優化門店模型，推出了精益小店模型，減少門店浪費，提升經營效率。

餐飲業的租鋪、人工成本不斷上漲，有見及此，五爺拌麵的「五爺精益小店」力推小面積、少人工、高效率，從而降低加盟商的投資門檻。

五爺精益小店以夫妻小店為原型進行優化升級，將門店面積控制在約60平方米，改善後廚設計縮小面積，增加店面座位數目，容納更多顧客。

同時，小店打造標準化及智能化的模式，自助式的前廳縮減餐廳所需的日常運營人員，2-3人即可開店，高峰期門面只需1名服務員進行清潔維護，有效降低人工成本、避免了餐飲行業請人難等問題。

除了門店模型優化，五爺拌麵還將進一步優化供應鏈、智能化和強管控，不斷優化銷售系統、會員系統、供應鏈系統、監察系統、巡店系統等信息化系統，以不斷提升監管水平和門店效率。

供應鏈方面，除了持續投建工廠，五爺拌麵還計劃投建預製菜、調味品、包裝工廠，大大降低食材成本，同時更能保證出品的品質和穩定性。



(官方圖片)

首個千店麵館品牌是如何煉成的？

從哈爾濱的第一間門店，到現時向2000家門店進發，絕對不是一蹴而就的事。行內對五爺拌麵都不會陌生，能率先突破千店，且贏得一眾投資機構的青睞，綜合來看，五爺拌麵過去幾年已經形成了從產品、供應鏈、門店到加盟經營的完整閉環。

一：產品覆蓋全國口味

五爺拌麵將品牌定位為融合麵館，主打全國各地熱門的拌麵和湯麵。在五爺拌麵創始人看來，雖然國內餐飲地域性較強，但近年來消費結構不斷拓寬，消費者的日常飲食選擇也變得不再單一，豐富的產品能夠覆蓋更多的消費者。五爺拌麵已經推出的麻醬雞絲拌麵、蝦仁蔥油拌麵、酸豆角肉末熱乾麵、擔擔面、五爺炸醬麵、雙椒炒雞拌麵、五爺燃面、五爺川香麻辣面、乾溜肉醬碗雜面、湖南小炒肉拌麵等十多款全國知名拌麵，能夠覆蓋全國絕大多數消費者的口味。

在豐富產品的同時，五爺拌麵也形成了自己的一些特色優勢，如自研了「五爺獨家勁道波浪面」，麵條通過對麵粉、水、雞蛋等食材配比進行優化升級，令麵條不容易坨，解決了麵食的一大痛點。三道凹槽波浪型設計，讓湯汁更易附著到麵條上，更適合各類拌麵產品。五爺拌麵將進一步開發「全國各地家鄉面」系列產品，讓更多消費者能在五爺拌麵吃到家鄉口味的面。

二是建立了完善的供應鏈體系。

供應鏈是保障出品穩定，實現規模擴張的基礎，沒有穩定的供應鏈，產品的品質、價格可能隨時面臨風險，對麵館來說同樣如此。

五爺拌麵在品牌創立之初就意識到供應鏈的重要性，2018年5月，五爺拌麵首家門店落地哈爾濱；同年6月，其倉儲物流中心、供應鏈中心建設完成並投入使用。而此後獲得的多輪融資，也推動著五爺拌麵進一步加大投入供應鏈的建設。

五爺拌麵已投入上億元在瀋陽、長春、濟南建設自有粉麵加工工廠，三個加工廠的產量足夠滿足5000間門店。同時，陝西、山西、河南、江蘇等多個省份的加工廠也已在規劃中，預計未來能滿足全國門店的粉面供應。

在基礎原材料方面，五爺拌麵選擇與國內頂級餐飲供應鏈企業合作，保障原材料的食安和品質。雞肉等肉類食材來自正大集團，麵粉、糧油等食材則來自益海嘉里集團。

此外，五爺拌麵已在哈爾濱、長春、瀋陽等20個省會城市建設了智能化的倉儲物流中心和全程冷鏈物流配送體系，保障食材的配送效率、食品安全和品質。



(官方圖片)

三：監管加盟商

相比過去市場上常見的「放羊式」加盟模式，五爺拌麵的加盟模式則更趨向「強管控」方式。五爺拌麵創始人指，過去市場上很多品牌方對加盟商採取只收錢、不管事，但五爺拌麵認為，通過強管控，才能真正賦能加盟商，幫助加盟商經營好門店，與品牌方共同往前走。

五爺拌麵的「強管控」模式包括了信息化的強管控、供應鏈的強管控和運營的強管控。五爺拌麵使用智能化系統對整個供應鏈進行實時統計分析，通過對門店的銷售數據、供應鏈數據、採購數據等分析，可以清晰地了解哪些庫房需要及時補貨、哪些加盟商需要備多少貨物、哪些產品最受歡迎等，並將結果反饋至門店。

同時，五爺拌麵還成立了不同的團隊，多渠道賦能加盟商的日常經營。每個省份的大區都建立了專門運營監察團隊、倉儲物流管理團隊、招商團隊、運維團隊、選址團隊和培訓中心，以保證總部的每一個運營管理動作都能觸達門店。

針對每一家店，總部也會進行精細化分析和管理的，例如一位運營經理僅負責10家門店的管理，每隔15天，會向門店出具詳細的經營分析報告，包括門店採購成本、銷售額、堂食與外賣銷售佔比、毛利率等詳細報表，幫助門店發現優勢與不足。

可以看到，五爺拌麵的強管控模式在一定程度上為加盟商提供了支持，保障了門店的正常經營。與此同時，五爺拌麵也在持續關注加盟商的底層需求，尤其在特殊的市場環境下，為加盟商的經營減負增效。

如從疫情開始，五爺拌麵將加盟商的管理費統一從5%下調至實收的3%，並針對所有門店推出諸如品牌宣傳、物料製作和促銷活動等方面的全方位扶持政策。據了解，截至2022年年底，五爺拌麵在加盟商減免補貼方面共計投入費用超過5000萬元。

培訓方面，五爺拌麵也建立了高頻的培訓體系。除了開業培訓外，員工每週還需要接受線上培訓，同時每月總部會派出培訓專員到線下為加盟商和員工提供培訓，通過高頻的培訓，實時解決門店在經營中遇到的難題，提升經營人員的專業技能。

來源：紅餐媒