

北大硕士:我如何在北京开常德米粉店

今日女报/凤凰网记者 章清清

下粉、上汤、浇汤料,一碗热气腾腾、油香扑鼻的牛肉粉在北京这家名叫“伏牛堂”的米粉店里上桌的时间是30秒,售价23元。

但让人没想到的是,这个店年仅24岁的老板张天一竟然是北京大学法学院即将毕业的硕士研究生。他是湖南常德人,他的三个合作伙伴,两个是法学硕士,一个是本科大学生。

4月12日,张天一在他的微博贴出了他这天的收入是,卖出400多碗粉,收入9700元。北京大学法学硕士卖牛肉粉顿时逆袭着人们的神经。一时成为社会舆论热点。

4月13日,张天一在接受今日女报/凤凰网记者采访时说:“卖牛肉粉是我的一种创业选择,我希望人们能平淡看待。”

北大硕士卖牛肉粉,日赚9000元

4月13日晚10时,记者电话联系上在北京的张天一,他语气里虽然满是倦意,但充满了热情。他兴奋地告诉今日女报/凤凰网记者:“今天差不多又卖了400碗粉,预计收入9000元左右,店都快被挤爆了。其实这完全不是我想要的节奏。”

张天一的店开在北京寸土寸金的环球中心一个40平方米的门面里。从他发来的照片中看,张天一的米粉店和普通的粉店还是很不一样的。特别是与长沙的常德津市牛肉粉店简陋的就餐环境相比,张天一的米粉店以橘黄色的色调为主,充满温情,而且,有着风格独特的海报。“硕士粉,良心粉”,“我们是‘90后’,在环球金融中心,为自己上班,用知识分子良心,在他乡,还原家乡的味道。”四个“90后”小伙子身着统一的白T恤,既然是老板也是员工。

张天一开店之所以引起人们的广泛关注,是因为他身为北京大学的研究生却卖起了牛肉粉。而且他的三个合作伙伴,有两个是法学硕士,一个是本科大学生。

离硕士毕业只有3个月时间了,别的同学都在忙着求职。而张天一和他三个伙伴现在的生活是,每天水发米粉到零点,凌晨还再守着熬一锅牛骨头汤,睡觉都只能是四个人轮着来。

这让人们非常不理解,有人甚至怀疑他们是不是在炒作,只是想出名而已。

对此,张天一说:“选择开米粉店是我深思熟虑半年后做出的一个选择,绝不是头脑一热出来的一个想法。”

回常德拜师学艺

定下目标后,2014年2月,张天一回到了家乡湖南常德。他的想法是先寻找口味最好的粉店,然后拜师学艺。“当时我和我表弟两个人走街串巷,差不多吃遍了常德市区的每一家粉店,一天要吃十几碗,真的是吃得嘴巴都冒火。”张天一笑着告诉今日女报/凤凰网记者。最终,他们选定了一家口味最正宗的米粉店,但是一开始,店家并不愿意透露配方,经过一番软磨硬泡又承诺绝不在常德本地开店后,张天一才算拜师成功。

“买了一把小秤,二十多个晚上都是一小勺一小勺地称量每一种中草药、配料的分量,然后又邀请了当地最有名的几家米粉店的主厨品尝,最后我才亲自定下我现在做的这份汤料的配方。”张天一颇有自豪地说。

3月初,学艺成功的张天一回



张天一(右一)和他的三个合伙人。

2012年,张天一以北京大学国际经济法方向研究生考试第一名的成绩考入北京大学,然而快临近毕业时,他却越来越不知道干什么好。“我开始畏惧每天挤两个小时上下班的律师生活,也畏惧循规蹈矩的公务员生活,最后简直不知道自己去干什么好。”张天一向记者坦承。

张天一是金牛座,爱好美食,自己也有不错的厨艺,在大学读本科时,他曾成功开过两家“天一碗”快餐店。

但他一开始有创业做餐饮的想法时,也并不坚定,因为他觉得如果选择一个和法律无关的行业,那本硕连读六年的时间岂不是一种浪费?种种焦虑矛盾下,一位导师的教导让他茅塞顿开。

“老师说社会岗位无高低,只是分工有所不同。于是,我很快就想通了,六年法律学习带给我的,其实并不是某一个具体的知识点,

思想包袱卸下后,张天一开始想,究竟开一家什么样的餐馆呢?当他把目光投向了市场时,当时北京非常火爆的雕爷牛腩、黄太吉这种通过互联网思维操作的快餐店给了他很大的启发。但在实地吃过雕爷牛腩100元一碗的牛腩饭和黄太吉十几元钱的煎饼果子后,张天一发现,这两家的产品并不是那么令人满意,他觉得自己可以做得更好。

但从这两家店身上,身为湖南常德人的张天一还是得到了启发,他想到了湖南家乡那容易做,味道又好,人人爱吃的“牛肉粉”——在北京开一家独具特色的“常德津市牛肉粉”店。

到北京,并开始寻找他的合伙人。两个大学同学,北京外国语大学法学专业即将硕士毕业的柳啸和宋硕被他拉了进来。

“他当时跟我们要说开米粉店时,我们也没有吃惊,因为他爱折腾算是有名了吧,而且我们也觉得任何一个行业都有存在的价值,对我来说参与也是一种社会实践,所以我和宋硕都同意合伙进一起做。”柳啸说。

很快,张天一、柳啸、宋硕和张天一的表弟周全四个人各自拿出了平时兼职或者假期打工的积蓄,一共15万元,作为第一笔启动资金。

“我们花了近一个月的时间找门面,本钱少请不起中介,我们四个人分头在北京城找,最后找到了这里。”柳啸说,现在这个门面租金是一万元钱一个月,他们花了5

天时间装修,除了刷漆是找了一个师傅来做,店面海报的设计、悬挂,以及桌椅碗筷的摆设都是他们四个人完成的。

四个人根据各自特长还做了明

确的分工,张天一负责全面的统筹,

柳啸负责财务和收银,周全负责产

品,宋硕负责设计和营销。

店名“伏牛堂”也是集体智慧

的结晶。“‘伏’意味着潜伏和降伏。

‘伏牛’,体现的是一种霸气和强者的

气势。”张天一说。

4月4日,“伏牛堂”津市牛肉

粉馆在北京低调开业。当天,张天

一用微信给妈妈胡波寄去了一张邀

请函。

胡波收到儿子的邀请函后,还

来不及给儿子打电话确认,就在铺

天盖地的新闻和亲朋好友的问候里,

知道在北京大学读法学硕士的

儿子“改行”卖牛肉粉了。

妈妈“完全支持他那是假的”

“说心里话,你说我完全支持他去卖米粉那是不可能的,但既然儿子做出了这样一个选择,我目前还是支持他,因为他也是一个独立的个体,有独立的思维和行为能力,虽然我不乐意,但我还是愿意尊重他。”张天一的妈妈胡波女士4月13日向今日女报/凤凰网记者表达了她的态度。

从事教育心理咨询二十多年的胡波说,儿子卖牛肉粉的事,她是看到儿子寄来的邀请函才知道,之前儿子一点口风都没向她透露过。之后,她赶到北京:“我很生气,质问他这么多年学法律干嘛?”最终,张天一拿出了一套牛肉粉店的运作方案和文案,才将她慢慢说服。“我吃了碗粉,味道还可以。”

虽然从事教育心理咨询工作的妈妈选择用豁达包容儿子的反叛和独立,但仍有一些偏见困扰着张天一。

比如,有人指责张天一卖牛肉粉是浪费教育资源。张天一反驳说,一个高中生卖牛肉粉,和一个硕士生卖牛肉粉,我想那还是不一样的。“因为我始终认为我不是在卖一碗粉,我是在经营一种生活方式,在推广一种饮食文化。”

在“伏牛堂”,张天一设计的所有菜单都通过微信来呈现;每种食材的推出,他都会详细考证

■ TIPS

湖南农大研究生“练摊”卖土鸡蛋赚30万

刚从湖南农业大学毕业的27岁研究生黄石溪,在湖南农大菜市场旁开了一家20平方米的农产品小店,卖些土鸡蛋、糙米等。

2009年,黄石溪以一份详细的创业规划获得共青团湖南省委认可,得到有关部门给予的3万元创业扶持基金,并就此开设了自己第一家出售净菜的小摊点。

■ 编后

进了一所好大学,读了研究生,毕业后就应该从事所谓“高大上”的工作。这是人们对于读书的普遍观点。因此,当“北京大学研究生卖米粉”的消息传出后,立马引起了类似“北大学生卖猪肉”、“清华学生当保安”的不值得、浪费教育资源的说法。且不说,此类观点有职业歧视的嫌疑,其实,做小生意成为大企业家的比比皆是。所谓“宰相必起于州郡,猛将必发于卒伍”。从点滴基础做起,这也是众多成功人士的必经之路。

华人首富李嘉诚起步于卖塑胶花,日本松下电器创始人松下幸之助起步于卖自行车,美国著名企业家霍金士起步于腌制瓜菜,曾经的中国女首富张茵起步于收购废纸,榨菜大王胡小平从小榨菜里做出了大名堂,老干妈麻辣酱创始人陶华碧则把小买卖做成大生意……

同样,研究生卖牛肉粉,也不是说一定要一辈子守着这一家小店。

也许,这只由“精英”组成的卖牛肉粉的小团队,将来也会给我们一个惊喜。

脑瘫 帕金森

专用脑神经营养补充剂新品上市啦

生长因子(NGF)和神经节苷脂(GM)营养、修复受损神经促进其再生同时配合有针对性康复可以帮助脑病康复。

湖南已引进的加拿大科技成果NGF和GM联合使用比单一更好,据悉,目前已有新品上市!

喜讯:为帮助更多的脑瘫、帕金森等脑病患者更快恢复,特开通了400-025-0499专线提供免费咨询,家庭困难者可申请部分援助名额!