

“遇见小面”创始人宋奇：让小面像麦当劳一样开遍广州 | 华工创业达人

原创 2016-03-19 校友会秘书处 华南理工大学校友会

编者按

这是一个属于青年的时代。“大众创业、万众创新”已成中国经济“双引擎”。创新创业，核心在于激发青年之创造力，让青春绽放光芒。

华南理工大学作为一所声誉卓著的理工强校，有着“企业家摇篮”的称号，“敢创新、会创造、能创业”，已成为这个学校的精神密码。

那么，在我们身边，这些一个个有野心却不张扬，不声不响却冷不丁爆发小宇宙的华工青年创业者们，他们究竟在书写什么故事？

华南理工大学校友会携手新闻与传播学院、创业教育学院走访了系列80、90后的华工创业校友，为分享共勉，自2016年3月起，我们将陆续推出“新生代”创业故事，一起见证这群理性、坚韧的华工青年的创业传奇。



在介绍本文的主人公之前

小编问大家一个问题



你们在广州吃过重庆小面吗？



★ 看上去很美味喔！

如果你路过一家叫“遇见小面”的重庆面馆
会看到这样的画面



2015年12月27日，只有104平米、44个座位的遇见小面万科里店做出了**33.8次翻台**，刷新了中国餐饮品牌在商业地产项目里的翻台记录。

想想，在一个与家类似大小的地方接待一千四百多位客人是什么场面？



「我和我的小伙伴们都惊呆了」

然而，遇见小面的“神记录”不止于此！

- ★ 2014年6月，三位华南理工大学校友在广州创立遇见小面，从30平米的街边小店起家，三个月后获得三百万天使投资。
- ★ 2015年12月，遇见小面在7天内连开3家分店，据规划，2016年将扩展至20间直营分店。
- ★ 日前，遇见小面获得连锁餐饮品牌“九毛九”携手IDG资本注资近千万元，正式迈入加速规模化阶段，计划在年内完成A轮融资，2017年冲击一亿元销售额。



▲ 这是遇见小面的三位创始人，他们分别是宋奇（中）、苏旭翔（左）、罗燕灵（右）

今天小编要介绍的是
遇见小面CEO

华南理工大学材料科学与工程专业04级校友

宋奇



我叫宋奇，一个为梦想奋斗着的80后，我正在广州卖小面。我的小店开业第一个月，就卖出了近8000碗面，但这仅仅是开始。我给的面店起名为“遇见小面”，寓意着我们遇见并正在实现着梦想。

《舌尖上的中国》刺激了国人挑剔的味蕾，也让不少人嗅到了商机。但众所周知，许多美食要靠厨师经验才能做出地道的味道，尤其是地方特色小吃，大多仍延续着小作坊的发展模式。重庆小面也是如此，至今尚未出现一个全国性的品牌。然而，宋奇却用他理工科的思维，提出“用科学的态度做小面”的口号，把厨房当作实验室，引入量杯、油温计、天平、量勺、秒表等实验用品，让原本靠厨师经验做出的一碗重庆小面通过精确的计算变得标准化，而宋奇梦想正是希望他的小面店能够像麦当劳一样开遍广州。他说，我们就是要做川渝风味面馆这一细分市场的第一品牌。

★ 视频是三位创始人自导、自演、自拍、自剪的，励志而充满温情，反正小编是被感动了！



2004年，宋奇从黑龙江前往广州求学，就读于华南理工大学。从南到北，地域横跨千里，视野也跟着改变。他说，在广州读大学这几年几乎颠覆了之前18年的所有观念，北方大部分人重学轻商，读大学是为了进入体制内，而南方人则比较有商业头脑，“我希望自己的人生有更多可能性，而不是进入体制内，年轻的时候就能看到自己年老的样子。”

2008年本科毕业后，宋奇选择到香港科技大学攻读硕士，2009年毕业后留在香港工作。香港餐饮零售业的成熟与繁华让宋奇大开眼界，也让他萌生了选择餐饮创业的念头。

创业第一步，就是要了解这个行业。宋奇应聘进入香港麦当劳工作，不但得到了世界第一餐饮品牌营运管理上的系统培训，还负责香港地区最繁忙的分店红磡火车站店的运营管理，开始了三班倒的生活：早班凌晨三点起床；晚班凌晨三点回家；而且时常早晚班轮替。为了心中的梦想，他坚持了下来。

运营和选址是连锁餐饮业两个极其重要的内容。懂得了餐饮的运营管理，还需要继续锻炼选址的本领。当身边很多同学为了获得“香港永久居民”而选择在香港继续奋斗的时候，宋奇却回到广州，加入了百

胜餐饮集团，负责肯德基、必胜客餐厅的选址开发。

这些都是宋奇为日后创业所做的铺垫。



既然决定创业，首先要有一个团队，宋奇希望能从校友中找到合伙人，他想到了华工师弟苏旭翔。“大学期间，我们经常畅聊创业，很多想法和理念不谋而合。我从香港回来后，与当时在外企工作的苏旭翔再次聊起创业，没想到一拍即合，就这么开始了合作。”

除苏旭翔外，遇见小面的另一位联合创始人罗燕灵也是华工人，她还有另一个身份——宋奇的妻子。宋奇称他的创始团队是“三同组合”，包括了同事、同学和同床，这些是最信任他的人，也是他最熟悉的人。



▲ 2015年，在“遇见好时光”华南理工大学校友返校日当天，宋奇一家三口回到母校，“遇见”二字对他们来说有着多重意义

2012年宋奇带领他的团队开始在餐饮界创业，先后做过粤式快餐、东北饺子等多个项目，直到2014年创立“遇见小面”，才找到了一条适合自身发展的道路。而这其中的过程兜兜转转，失败了起来，起来了又失败，失败了再起来。

宋奇的目标，是把“遇见小面”打造成连锁品牌，这就离不开最核心的两个基础——产品的稳定生产和人才的高效复制。

从诞生的第一天起，遇见小面就是标准化的，“因为我们什么都不会，所以从厨师那里获得制作小面的技术后，就需要通过各种详细的参数来控制产品。我们不会用什么‘油六成热’‘盐适量’‘略煮即可’这样的厨师暗语的，在我们三个华南理工大学毕业的创始人眼里，一定要改成‘油温210度’‘加入20g盐’‘煮制30秒’这种精确术语。”而宋奇在麦当劳肯德基这样标准化程度极高的企业工作过，也使得遇见小面天生具有标准化生产的基因。



▲ 如今遇见小面的生产环境也从原来的小作坊转变为现代化中央厨房

2015年9月20日，遇见小面成立全国首家“小面大学”，宋奇在其微信中这样写道：“小面大学的成立标志着这个品类有机会走向真正意义上的连锁品牌。持续不断的学习将使我们具有自我造血的能力。”小面大学的课程是为基层员工量身打造的，涉及营运、产品、实操技能和品牌文化等方方面面，讲师以内部高层为主，他们都有着麦当劳的工作背景。此外，小面大学还为优秀员工设计了相应的职业发展通道。对员工和企业而言，小面大学的成立意味着“双赢”。



★ “预见方能遇见，小面就是大学”

宋奇说：“我们赶上了两个好时代，第一是互联网时代，第二是股权投资的时代。这使我们这些屌丝创业者避开了最苦逼的原始积累过程，迅速站到一个比较高的平台，这是时代给我们的机会。”

而资本之所以会青睐遇见小面，一个重要的原因是资本看中“人”。能沉下心来做事是宋奇的优点，他对未来有着清晰而果断的判断。“我不会急功近利去挣快钱。如果发展加盟、放开众筹，可能现在已经开到五十间店了，天天都有人找我做加盟但我还是想踏实做一个品牌。”

因此遇见小面更多的努力是在回归餐饮的本质，宋奇坦言：“只有把产品、运营、人员培训等最基础的东西放在最重要的位置，才能走稳、走远，最终形成自己的品牌。一味靠互联网营销或炒作，或许可以在短时间内获得成长，但互联网是一个放大镜，做得好，会让品牌形象很快高大起来；做得不好，也会将缺点放大，从而加速灭亡的脚步。”

“每个时代都有不同的机会，任何一个时代都是最好的时代，也是最差的时代，问题在于你的心态怎样。”



华南理工大学校友会

文/校友会秘书处、新传学院创新平台编辑部
编辑/校友会秘书处

阅读原文 阅读 10873 85

精选留言



方 91
在珠江新城上班经常去吃，之前用校友优惠券，还有校友特意过来打招呼，特别亲切！
3月19日



菲~ 79
在学校附近哪里有呢？好想去尝尝
3月19日

作者回复
珠江新城花城汇有一家

3月19日



碳酸钙

76

校友用行动证明，任何事情做极致，终将成功，赞！

3月19日



娜娜

51

做为小面姐必须去尝一尝～

3月19日



土土木木

42

学习了，师弟了不起

3月19日



健康使者叶常青

38

我们的师弟了不起，要好好地学习学习。

3月19日



柯西

32

怎么加盟？

3月19日



飞利浦

19

将简单面食精细、规范，并形成标准输出，真实在～了不起！

3月20日



周小勤loveYH

14

希望有一天被采访的那个创业分子是我

3月20日



鄱湖居士

12

向师兄师姐学习

3月20日



辜家伟

11

学习了，开始注资多少？

3月21日



祥哥哥

10

知识胜于苦干！我手上也有祖传特色！可做不大！也是苦于店里我一离开就味不对！

量化～用心肯学不懒！不错！为宋老板点赞

3月21日



忠鸿

工业化标准牛

3月20日

10



洁

公司招人不？好想加入你们

3月20日

8



Diana Xiao

支持师兄，快来深圳开店吧！

3月22日

4



Nicci

校友优惠券？！怎么能拿到

3月22日

3



Teeth

已经标准化到如此程度，引入机器人只是时间的问题了。然后成为全世界第一家完全机械化生产的小面，走集约化、标准化、专业化的经营路线。

3月23日

2

.....

以上留言由公众号筛选后显示

.....

了解留言功能详情