

10月2日,长沙浏阳。在国庆佳节的喜庆氛围中,湖南本土餐饮品牌蒸浏记迎来创立十周年的重要时刻。一场以“致敬坚持”为主题的庆典活动在浏阳举行,来自政府、投资机构、合作伙伴、媒体及全体员工的代表齐聚一堂,共同见证这一里程碑式的时刻。

十年风雨兼程,从浏阳一家小店起步,到如今布局全国交通枢纽、网红景区、企业食堂,并成功出海新加坡、香港,蒸浏记用扎实的步伐书写了一段属于中国餐饮品牌的成长史诗。其创始人兼董事长彭成在十周年庆典上动情表示:“这十年不容易,但我们从未辜负。” ■文/蔡振林 彭柳依



深耕蒸菜赛道 以长期主义穿越周期

从地方风味到产业模型: 打造浏阳蒸菜“大基建”

蒸浏记的十年,是中国餐饮行业剧烈变革的缩影。资本涌入、疫情冲击、消费迭代、成本攀升……无数品牌在这场“冰与火”的洗礼中黯然退场。而蒸浏记选择了一条少有人走的路——深耕供应链,构建标准化体系,探索“每日鲜配”的现做式中央厨房模式。

早在品牌创立初期,蒸浏记便投入重资建设中央厨房与自有物流车队,这在当时被视为“冒险之举”。然而正是这一决策,为后续发展奠定了坚实基础。如今,其中央厨房已导入LESS厨房标准体系,并通过ISO、HACCP等多项国际认证,更成为华为食堂的供应商,展现出强大的品控能力与系统化运营水平。

“我们认为,浏阳蒸菜要走向全国乃至世界,必须完成产业化‘大基建’。”创始人彭成坦言。所谓“大基建”,不仅包括产品标准化、高效供应链,更涵盖管理服务体系的全面升级。十年来,蒸浏记累计纳税突破1000万元,带动上下游产业链协同发展,初步形成良性生态闭环,为地方特色美食的现代化转型提供了可复制的样本。

“铁公机+景区+食堂”战略突破 渠道创新显成效

2024年初,蒸浏记启动“特渠战略”,聚焦铁路、公路、机场(“铁公机”)、网红景区及大型企业食堂等高势能场景,实现渠道结构性突破。

目前,蒸浏记已在广州铁路系统开设20余家门店,成为其中式餐饮第一品牌,并成功进入南昌铁路局市场,进驻上海虹桥站。在高速公路领域,与湖南高速广通公司合作,全面参与服务区餐饮提质工程,多家门店陆续落地。

景区市场同样捷报频传:成为湖南省博物馆、橘子洲景区唯一米饭快餐品牌;岳麓山店进入装修阶段;张家界首店即将开业;深圳科技馆店已于日前正式营业。此外,成功入驻华为食堂,标志着其在企业团餐市场的关键突破。

更令人瞩目的是,蒸浏记的盒饭已登上高铁与飞机,成为航空餐食的畅销品类。其核心产品粉蒸肉也开始对外输出,供应其他餐饮品牌,迈出多元化发展的第一步。

出海首战告捷 国际化布局开启

2025年,蒸浏记加速国际化进程,相继在新加坡、香港、吉隆坡开设门店。其中,新加坡四家门店均实现良好业绩,香港市场探索的“台化店型”取得重大突破——以更轻投资、更轻便的模型打入发达地区市场,验证了品牌的可复制性与抗风险能力。

“香港和新加坡的成功,标志着我们的出海战略迈出了坚实第一步。”创始人表示,未来,蒸浏记将重兵投入这两个国际化窗口城市,精耕细作,为进军更广阔的全球市场打下基础。

坚守产品力,专注做“更好蒸菜”

面对激烈的市场竞争,蒸浏记始终坚信:“好吃才是第一竞争力。”尽管身处快餐赛道,但其产品品质对标正餐标准。招牌粉蒸肉即便置于高端餐厅,仍能稳居销量前三;高端子品牌“自浏地”一经推出,便被誉为“浏阳蒸菜天花板”。

“我们追求的不是便宜,而是既好吃、又健康、还实惠。”创始人强调。为此,蒸浏记计划依托浏阳张坊镇的优质水土资源,建设专属蔬菜食材基地,逐步实现所有素菜自种自供,进一步提升食材品质与可持续性。

感恩同行者,致敬每一个“不容易”

在十周年演讲中,创始人用长达十分钟的时间,向顾客、员工、加盟商、投资人、政府、媒体、银行、供应商等所有支持者致谢。他特别感谢疫情中最艰难时刻给予关键支持的投资人与金融机构,感谢始终如一陪伴的品牌战略伙伴绝味集团,感谢众合创、绝了基金、水羊投资等机构的持续赋能。

他也深情致敬所有员工及其家属:“你们是蒸浏记真正的英雄。这份事业的光芒,同样属于你们背后的家人。”

向更广阔天地进发

站在新起点,蒸浏记已明确未来方向:继续深化“特渠战略”,2026年目标:全面打开上海铁路市场,覆盖湖南核心景区,拓展更多企业食堂;加快“超级蒸浏记”模型优化,探索社区店型,推动高端品牌发展;同时加大海外投入,让这缕源自浏阳的烟火气,飘向世界。

十年专注,一朝飞跃。蒸浏记的故事,是一个关于坚持、信念与长期主义的生动注脚。它证明,在浮躁的时代,仍有一群人愿意沉下心来,把一件事做到极致。

海阔凭鱼跃,天高任鸟飞。下一个十年,蒸浏记或将迎来更大的爆发。而它的成长路径,也将为中国餐饮品牌的可持续发展,提供一份珍贵的实践答卷。

下一个十年

