



# “水墨田塬”梁政斌： 盯着市场变，围着顾客转

■文 / 伶小白 图 / 傅景阳

在粤港澳大湾区核心圈的几何中心，藏着一张瑰丽夺目的国风湘菜宴请名片——“水墨田塬”。

步入占地10余亩的庭院中，只见水雾弥漫缭绕在芭蕉叶和锦鲤池间，丝竹之乐婉转而悠扬，一会儿飘荡到满庭院的茂林之中，一会儿又随细雨滴落在古香古色的屋檐之下。

是谁打造了这所宛若人间仙境的新中式园林餐厅？怀着深深的好奇，我们在庭院深处包厢内见到了儒雅含笑的水墨田塬餐饮品牌创始人——梁政斌。

在东莞奋斗20年的他，现如今已是坐拥30余家“水墨田塬”，10余家“嗦面舍”的东莞餐饮连锁品牌掌舵人。他所打造的水墨田塬·庭院（水濂山店），也被凤凰网美食评选为“2024金梧桐中国餐厅指南·人气餐厅”。他是如何引领在粤湘菜突围出圈的？又到底做对了什么呢？

## 为筹5万“老婆本”，误打误撞进餐饮

1987年，年仅20岁的梁政斌找到了心仪的另一半想结婚。当时在娄底涟源铁厂上班的他，月薪不足100元，为凑5万元“老婆本”，他选择放弃铁饭碗去创业。他跑到娄底学了拉面，学成后开了一家仅10平米、可容纳4张桌子的“兰州牛肉拉面馆”。

开店首月他就赚了5000元。不到半年，他先后又去学了杭州小笼包和长沙百年老店“银苑”的小笼包、蒸饺，计划着要开一家月入过万、涟源最好的早餐店。

从那时起，他就发现了“良心食材良心菜”的重要性。做面点时猪肉一定要选新鲜、上好的，尽量皮薄多肉多汁，面汤一定要当天现熬的骨头汤，食材不好坚决不用。在他的不懈坚持下，早餐店生意日渐红火，开始在当地小有名气。

他说：“那时几乎每天都是从凌晨3点，一直忙到晚上11点，过程虽然辛苦，但让我明白了一个道理：只有心里装着顾客，秉承匠人匠心的态度，顾客自然会来。”

## 20年大湾区创业，“东莞不相信眼泪”

2004年，梁政斌应好友邀约到东莞考察后，很快决定来东莞开店。彼时，他信心满满，加盟长沙百年老店杨裕兴，投入90万装修，更聘请了长沙大蓉和厨师班底坐镇。但想象中的生意红火却并未出现，连亏6个月，每月5万，亏到不知所措。

当时，很多外地餐饮人亏完就走。顶着巨额亏损压力，心情苦闷的他走到东莞图书馆，看完一本名为《东莞不相信眼泪》的书，让他开始反省持续亏损的原因。

“初到陌生城市，对顾客消费习惯、口味不够了解，加上店内产品多、人工成本高，以及周边小区入住率低，大部分问题都是由于认知缺失所造成的。”他静下心来分析后，重整旗鼓。

## 高客单秘籍，“有一种鲜，是由内而生”

在梁政斌的餐厅里，“不时不食，不鲜不食”“良心食材良心菜”的理念一直贯穿其中。来自新疆的板栗南瓜、云南的七彩花生、北海的海鲜，以及湖南汉寿的甲鱼、樟树港的辣椒等全国各地新鲜食材在店里应有尽有。

为了把鱼做得更鲜更好吃，他专门聘请华南农业大学瘦身鱼养殖专家为顾问，指导科学养殖，并推出了餐厅的拳头产品——“三泡瘦身鱼”。

要知道，这鱼可大有讲究！一泡，选取万绿湖天然湖水浸泡下，自然长大的水库鱼；二泡，将鱼放入井水中辟谷瘦身数月，去除泥腥味、多余脂肪；三泡，将鱼放入斥资150万打造的吊水鱼池中，用井水恒温16摄氏度饲养。这样历经4、5个月精养出的鱼肉，由内而生的鲜甜可口，堪称河鲜之极品。

梁政斌眼里，做餐饮就是用“笨办法”，不能偷奸耍滑。湘菜好吃下饭，粤菜讲究新鲜，两者合一的组合拳，外加将食材做到极致，便是他的高客单制胜秘决。



梁政斌，1967年出生，娄底涟源人，水墨田塬、嗦面舍品牌创始人。2016年东莞市杰出青年，涟源亲密乡会会长，2018年第四届湘菜年度盛典“湘菜年度人物”。

## 逆流而上，打造大湾区庭院式餐厅的标杆

近几年，在日益激烈的市场竞争之下，许多餐饮人转战小店。而梁政斌却偏偏在这个时候逆流而上，斥资3000万打造了一所占地10余亩的园林式“水墨田塬·庭院”大店。

当被问到为何敢这么做时？对餐饮行业研究了35年的梁政斌表示：“大湾区顾客的需求，其实就是机会！”他进一步阐述，一是他发现大湾区，没有一个高品质庭院式餐厅；二是客户需求越来越高，大众需要有这样一个有山有水、闲情雅致的餐厅；三是厨师团队几十年积累了大量经验，能承载一个高水准的出品需求。

“每个行业进入深水区时，竞争压力都会更大。你既要找准赛道去聚焦产品，努力做‘一米宽一万米深’的事，还要不断创新做差异化，比竞争对手更快满足顾客需求。”

除了“吃”，梁政斌也看准了食客对“玩”的需求，店内设计了适合打卡的月球，古香古色的庭院回廊，可供小朋友喂锦鲤的饲料机，以及琴音丝竹之乐，品茗喝茶之所，营造出了一个山水如画、其乐融融的至美庭院。

未来，他们也将牢记餐饮使命，遵循“盯着市场变、围着顾客转”的经营理念，去打造一个大湾区最具影响力的新中式园林餐厅。