

■文/何婷

椰风海韵中，一抹湘味正浓。在海口多条街道旁，三湘人家的招牌静静地诉说着一个江西人扎根海南、传承湘菜的故事。

从1997年第一家门店开业至今，这个由江西人曾宜萍创办的湘菜品牌，已经发展成为拥有16家直营门店、三个子品牌的海南湘菜标杆企业。为什么三湘人家能够扎根海南28年，成为湘菜文化传播者？大湘菜报记者采访了三湘人家总经理倪爱明，听他细细道来。



倪爱明



## “三湘人家”28年之路： 从江西老表情结 到海南湘菜头部品牌

### 寻湘记：江西老表的湘菜情结

“很多人第一次听说我们创始人不是湖南人时都很惊讶。”倪爱明端上一杯安化黑茶，开始讲述这个特别的创业故事。事实上，倪爱明也不是湖南人，他来自湖北。

时间回溯到1992年，江西宜春小伙曾宜萍怀揣梦想来到海南。在狮子楼粤菜馆，他从最基层的门童做起，凭借吃苦耐劳的精神和敏锐的商业嗅觉，五年间一步步晋升为总经理。令人意外的是，这位在粤菜馆成长起来的江西人，内心却有着深厚的湘菜情结。

“曾总常说，江西菜和湘菜同宗同源，都讲究‘鲜香辣’三字诀，但湘菜更对他的胃口。”倪爱明回忆道。1997年，曾宜萍终于在海口和平南开出了自己的第一家店，就此形成了“三湘人家”的雏形，凭借菜品质量与良好的服务态度，赢得了大批消费者认可，生意稳定后，第二家南沙店开业，首先迎来的不是宾客盈门，而是非典的告急。

在这个艰难时刻，曾宜萍做出了一个关键决定，亲赴湖南常德“取经”。他不仅请来了当地名厨，还牵头举办了首届“桃花美食节”，将正宗的常德钵子菜引入海南。“当时从湖南空运来的剁椒，搭配海南本地的水库鱼，打响了我们的第一道招牌菜——剁椒鱼头。”倪爱明说，如今，这道融合了湘菜精髓与海南食材的美味，依然是每桌必点的经典。

### 守湘记：三大承诺铸就口碑

走进任何一家三湘人家的门店，在最醒目处都能看到“三大承诺”标牌：超时上的菜品免单，不满意的菜品无条件退换，上错的菜品免单。“这不是营销噱头，而是我们坚守了二十八年的经营准则。”倪爱明语气坚定地說。

在后厨，记者见证了他们对品质的执着：红烧肉必须用文火慢煨两小时以上；鱼头要现点现

杀，确保新鲜；就连食用油都是湖南直供的农家菜籽油。这种近乎偏执的坚持，让三湘人家在海南餐饮界赢得了良好口碑。

“有位老顾客，从2005年谈恋爱时就来到我们店，现在都带着上初中的孩子来吃饭了。”倪爱明翻出手机里的照片，脸上洋溢着自豪。更令人惊喜的是，海南本地顾客的比例从创业初期的不足20%，提升到了现在的65%。“事实证明，只要味道正宗，海南人同样热爱湘菜。”倪爱明说。

### 融湘记：多品牌战略的智慧

随着市场的发展，三湘人家逐步形成了清晰的多品牌战略。在湘惠馆的轻奢包厢里，倪爱明详细解读了多品牌战略：“三湘人家主打人均60-70元的家庭聚餐，湘惠馆定位人均100元的商务宴请，湘元素则瞄准年轻客群。”这种差异化布局，让三湘人家在海南的拓展游刃有余。

目前，三湘人家的16家门店全部采用直营模式，以确保品质统一。对于未来规划，倪爱明表示：“我们不追求盲目扩张，而是坚持‘成熟一家开一家’的发展策略。”下一步，他们计划在海南其他市县继续布局，同时将进一步优化供应链，确保食材品质。

人才培养是扩张的关键。“我们开新店首先考虑老员工的晋升机会。”倪爱明介绍，公司设立“学习基金”，每年选派优秀员工到湖南交流学习。“正宗的湘菜手艺，配上海南当地的新鲜食材，这才是我们的核心竞争力。”倪爱明介绍，店里的一道畅销菜“菌香红烧肉”就是一个案例，这道改良版的湘菜名肴，既保留了湖南菜的醇厚，又融入了海南人偏爱的鲜甜口感，深受食客喜爱。

采访结束时，恰逢后厨在准备当天的食材。倪爱明指着刚刚送到门店的汉寿甲鱼，说道：“你看这个甲鱼，湖南来的就是不一样。”28年来，三湘人家从江西人的湘菜梦，俨然成为了海南人的家常味。