



编者按 没有人是可以随随便便成功的,如果有,那肯定是付出了常人没有看到的努力,巴食火锅(川渝部落重庆火锅)创始人徐建军也是如此!巴食(川渝部落)火锅能够如此地成功,离不开徐建军的辛勤努力。从徐建军的创业经历与巴食火锅的发展历程,我们更可以见到一个成功企业家的不凡品质与精神。

徐建军:在时光的雕琢中铸就理想

■ 本报记者 王剑兰 通讯员 王德华

2021 年 5 月 13 日,由中国饭店协会主办的第十二届中国火锅产业大会暨首届世界火锅大会在成都梦之龙酒店成功举行。来自全国 20 多个省、市、自治区的饭店、餐饮、火锅行业协会的会长、秘书长的代表参加此次会议。

在行业专家、媒体记者的见证下,根据 2020—2021 年度火锅企业经营状况和消费者认可度调查,发布《2020—2021 中国火锅年度系列榜单》。根据《火锅店分等级规定》SB/T10945—2012 国家行业标准相关要求,经过中国饭店协会专家(火锅)工作委员会审核,授予川渝部落重庆老火锅“重庆麻辣火锅品牌 TOP10”荣誉称号!

喜讯传来,广大会员欢欣鼓舞,奔走相告。这份沉甸甸的荣誉,不仅是对川渝部落广大员工和董事长徐建军先生的嘉奖,也是对绍兴市重庆商会广大民营企业家的激励。

曾几何时,徐建军董事长带领他的团队,含辛茹苦,夜以继日,以卧薪尝胆的刻苦精神,“艰苦奋斗十余载,铸就成功巴食人”。他们不怕挫折失败,苦苦寻觅,在疫情袭来,市场遭遇不测,经济发展受创,企业生存环境恶劣的情况下,仍坚守初心不动摇。把为广大顾客服务,为企业谋发展,为广大员工谋生存作为主要目标。坚持做好企业,为顾客的需要和健康着想,严把质量关。并且不断探索提高质量效率,更加注重服务,做到让顾客满意,吃得放心。虚心听取顾客意见,让企业在运营中不断完善提高,企业精英团队蓬勃发展,企业快速成长壮大。

从店长做起 喜欢上火锅行业

行内人士都知道,川渝部落重庆火锅能够有今天的恢宏,实在与徐建军的个人努力分不开。从创业到发展,从发展到兴盛,这些过程都伴随着无数的曲折和艰辛,更书写了徐建军专注餐饮矢志不渝的决心。

金秋十月,美丽的季节,收获的季节,金黄的季节,同百花盛开的春天一样令人向往,同骄阳似火的夏天一样热情,同白雪飘飘的冬天一样迷人。秋风过处,五谷飘香。那一片片庄稼,远看,好似翻滚着千层波浪;近看,稻谷笑弯了腰,高粱涨红了脸,玉米乐开了怀。

金秋的阳光温馨恬静,金秋的微风和煦轻柔,金秋的蓝天白云飘逸,金秋的田野遍地金黄。在这丰收的季节,徐建军的脸上不经意地有了笑意和满足,但在他的内心之中,却也是五味杂陈。因为,眼前所有的



景。于是徐建军辞掉工作来到浙江,1999 年,经朋友介绍,在一家火锅店当起店长。

担任店长的第一个月,他主动要求把月薪从 1200 元降低到 800 元,给了老板一个考察他的时间。老板甚为不解地看着面前这个小伙子。徐建军解释说,从学校毕业到完全没有经验的餐馆行业,这本身是一个人生转变,他想要在这转变过程中,以压力促进自己的工作。“虽然我现在有文化基础,但由于之前从未接触过火锅行业,也没有类似的管理经验,所以比起工资,我更多的是抱着一种学习的态度。”

徐建军从来不是一个狂妄者,在他做店长之时,他也会经常表现出信心不足的样子。他一开始连每天上班集合时,站在员工面前鼓舞士气都不敢。

他的话,他的态度,感动了老板。老板决定放手让他努力工作,大胆创新。店长其实是一个非常辛苦的岗位,为了能更好地胜任店长这个职位,熟悉业务,徐建军白天上完班,还主动要求上夜班。由于他所在的火锅店生意很好,所以凌晨两三点后才能休息也成为了他的家常便饭,以至于给刚出生的儿子取名字的时间都没有。那是他人生最艰难的时刻,却也是最充实的时候。

渐渐地,徐建军发现自己喜欢上了火锅这个行业,想在这一行做出点成绩。所以他就买了许多管理方面的书籍,潜心学习,又向比自己优秀的同事学习,还积极参加公司组织的店长培训。通过刻苦的学习,他的个人业务和管理能力都得到了明显的提升,自信心也得到了很大的增强。饱满的状态,让他做事越来越顺。

他说,其实一个人做事的态度很重要,

建军从宁波出发,去寻找属于他自己的一片天。第一站便是绍兴。

3 月的柳絮纷飞,青石板上的跬音作响,春帷已揭,古城静美,这是很多人想象中绍兴的春天。然而,徐建军回忆说,初来乍到,他根本无暇顾及这些,况且那时的绍兴,还在建设初期,连一条像样的马路都没有。他找了一家价格实惠的旅店,放下行李,一个人站在绍兴的老解放路口,开始茫然地寻找店址。因为人生地不熟和有限的资金,他的内心充斥着迷茫和无助。舍不得坐出租车、三轮车,他便买一张地图,靠着双脚,一步步丈量着绍兴的土地。努力多天,结果却依然一无所获。他以同样的方式,跑遍了诸暨、嵊州、海宁等许多地方。地图是他的向导,也是他的伙伴,陪着他走遍了又一个一个城市的大街小巷,陪伴他品尝着这一路上的苦辣酸甜。

青春永不言败。正当徐建军在店址的选择上犹豫不决时,他从一个朋友那听说,绍兴的柯桥很繁荣。由于上一次来绍兴,他并未过多地关注柯桥这个地方。于是他第二次踏上了绍兴这块土地,那时的他,似乎有的只剩下满满的勇气和一股敢于开拓的劲。

他至今还记得,从客运中心去柯桥的公交车是 88 路,88 路公交车沿着一条窄小破旧的 104 国道驶向柯桥,路过轻纺城汽车站时,看到那里攒动的人头,徐建军的眼睛里突然闪过了一丝希望的火花。随着车子一直向着万商路走去,商业气息越来越浓,这让徐建军兴奋不已。一下车,他便叫了辆三轮车,要去看看柯桥的火锅店,这样一待就是一个星期。

某天中午,正当他在一个花坛上休息时,他看到一个大门紧闭的宾馆。出于好

了另外两个合作伙伴,不久,第一家巴食火锅店,便在绍兴的柯桥隆重开业了。当时他记得他做了一个很气派的招牌灯箱,就是寄望今后火锅店的生意,可以如那灯箱一般,红红火火。

他说,选对行业很关键。很庆幸,自己选对了。

历经风雨 餐饮王国初具规模

他现在依旧很感激第一家开在柯桥的店,没有经历太大的波折,所以才让他有了更多的信心去开分店。当时的他热衷于开



来吸引顾客。他依样画葫芦地也重新装修了其他几个分店,自然也颇有成效。

无论经历多少的风风雨雨,徐建军从来都没有想过要放弃餐饮行业,放弃自己为之奋斗的理想。有志者事竟成,与其说之前的开店只是小打小闹,不如说是为了孕育巴食而做的一系列铺垫。

火锅重在有好吃。在味道上,徐建军也是很用心的。他调查了许多当地的火锅店的味道,发现了重庆火锅以“麻”、“辣”闻名,但江浙人不喜欢“麻”味。因此,他有针对性地进行不断调整巴食火锅的味型,形成适合微辣而不麻、香而不腻口的“巴食”火锅味型。

2007 年,绍兴县巴氏餐饮管理有限公司成立,标志着他从开店这种个体经营方式转变成了企业经营模式,公司也因此进入了高峰发展时期。效益一波波地高涨,分店开了一个又一个,他的餐饮王国已初具规模,但他没有妄自尊大,也没有固步自封,依旧不断地学习,只为一心做好自己的餐饮业。于是,他又展开了一系列新动作。

2008 年,他去上海学习,而后引进了骨头煲,并于 2012 年注册了“真师傅”骨头煲品牌,立志做中国养生骨煲第一品牌。2013 年,巴食聘请重庆有加盟经验的人来开拓加盟招商这一块,成立了加盟事业部。至今,在江浙地区已有 40 多家加盟店了。2014 年,依市场变化,又新推出了“捞里捞外”,火锅加烤肉的模式,给越地人们再一次带来味蕾的新鲜享受和食物的美妙味道。

进入餐饮行业,一晃已 20 年左右,或许有人认为现在的徐建军,积累了足够多的经营经验与理念,可以高枕无忧了,但他却坚持“一个人要不断地学习和成长”,因为只有这样,才能与时俱进,不惧风险,决胜千里。

通过不断的学习和成长,他明白了有个词叫“产品周期”,一个产品的周期到了,就必须要推陈出新,才能继续获得较好的经营。现在公司正朝着多品牌、多产品、多业态的方向发展,把握主体消费群的需求,在每年按 30% 的速度开店的同时,更注重店面环境、顾客服务和菜品质量的提升上,以实际行动擦亮巴食的招牌,希望能早日开遍全国,冲进中国百强企业之列。

如今,徐建军终于成就了他的人生事业:从最初借钱开一个小店发展到在绍兴、台州、金华、江苏等地的 40 余家连锁店;创立了自己的品牌;企业效益连创新高,每年为国家上缴税收数百万元;解决安置就业人员 1000 余人,为社会作出了很大的贡献。

徐建军现在是重庆驻绍兴工委副书记、党支部委员、重庆商会常务副会长、巴食餐饮管理有限公司董事长。作为巴食的缔造者和领导者的徐建军,人前,他谦逊有礼,朴实有加,生性耿直,不做作,有理想。人后,他带领着巴食人默默耕耘十几载,埋首餐饮,不知疲倦,诚实守信,勇于开拓和创新,迎来巴食一个又一个的发展高峰。他在时光的雕琢中,铸就了自己的理想,也丰富着自己的人生,完美地诠释了什么叫有志者事竟成。



成就,来得都并不容易。

重庆是一个多山、多丘陵的地方,身处于农村,更懂得农民的艰辛,做家长的人们,都有一种想要让孩子尽早跃出农门的理想。徐建军的老家在重庆市开县南门镇。他的父母希望孩子能努力学习跳出农门,以后抓住机会在城市中发展。

但现实比理想复杂得多。徐建军从学校毕业后到原万县市市工商联工商经济技术开发公司工作,由于年轻气盛,并不甘心整天都坐在办公室,于是就提交了辞职申请,在原万县市党校门前找一间门面开起药店。一年后,他毅然走上南下广东打工之路。后来,徐建军的老乡叫他到浙江去搞火锅,说浙江人喜欢吃重庆火锅,重庆火锅在那边的市场较为广阔,很有钱赚,也很有前

你只有认真去对待了,才会有所收获。

破釜沉舟 开了第一家巴食火锅店

在火锅店学习和成长的两年让徐建军有点跃跃欲试,他把自己想开火锅店的想法告诉了老板。老板的心里知道,徐建军是店里的一块大料,但他一定会有自己的事业。老板同意了,并给予他指点。离开的那天,老板依依不舍,说这小子将来会是餐馆界难得的人才。

为了不抢老板的食客,在选择店址时,徐建军首先就把宁波排除了在外。在 2002 年的春天,带着刚结算的 2000 元工资,徐

奇,便上前询问店面是否出租,想不到踏破铁鞋无觅处,得来全不费功夫。那是一个集体单位,因经营不善,要出租地方。他当即去拜访了他们的总经理。面对强势的总经理,他回忆,其实那时都不敢跟他谈判,但为了自己的理想,只能硬着头皮跟那个总经理讨价还价。经过几番艰难交涉,总经理被他的诚意打动,最终定为年租金 10 万,以两万火锅餐券和 8 万现金的形式支付,8 万分两次付清。

看着刚盘下的店面,徐建军的内心无比激动,但那时的他手头的钱已所剩无几。家里为供他上学,早就已把房子卖了用以支付他的学费,结婚时又借了一些外债,按他的话说,当时他决定开店,无异于破釜沉舟、背水一战。一番东拼西凑之后,他找到

店,他想要开很多很多的店,仿佛只有开店,才能满足自己对于创业的那种欲望,对于财富的一种渴求。

2002 年—2005 年,是他最原始的创业期,陆陆续续地开了好几家店,生意好过一阵,便渐渐呈现出冷淡的趋势。他说,创业时,不怕艰辛,最怕的是遇到问题,却想不出解决办法,那才是真正的困难所在。

他边苦思冥想,边到处取经。当时又恰逢自己单独扛起巴食的大旗,而中联宾馆的合约也到期了,中联内部人员都把房租提高到了 20 多万一年。权衡之后,徐建军咬着牙,再次把店租了下来,重新装修扩大了经营面积后开业,想不到生意比原先更好,顾客又纷至沓来。这让他悟到了餐饮业也需要创新,需要新环境,甚至是新口味