

2016年安徽车市:销量可能破百万

A02

尾盘无量杀跌,投资者不必过于恐慌

A03

□ 记者 董艳芬 /文 周诚/图

栖巢集团品牌创始人、董事长朱环是个浑身贴满标签的人。他是环保“达人”，从不用纸质名片，一手打造了全球首家低碳概念咖啡店；他是创业“狂人”，不到10年时间，将本土咖啡品牌经营得风生水起；现在的他，自黑自己是“鸟人”，在新的商业格局中，既要保持实体经营中两条腿“走路”，又能在“互联网+”的风口上“飞翔”。“多面”朱环，最近又在做一件几近疯狂的事情，每天“烧钱”请会员免费喝咖啡。

## “多面”朱环： 互联网时代愿做个“鸟人” 访栖巢集团董事长朱环

### 【环保“达人”】

跟大多数做餐饮的企业家形象不太一样。朱环身材修长，笑容亲切，气质儒雅，干练的休闲西服，外搭条纹围巾……这位咖啡界“大佬”给记者第一印象更像是一位邻家兄长。

采访坐定后，朱环并未递上名片，而是温和地邀请记者扫他的二维码：“我是环保主义者，从来不会用纸质名片。”

这种低碳的生活态度被带入了他的事业，一手打造了全球首家低碳概念咖啡店。如今，在合肥的大街小巷，经常能看到栖巢低碳店。

朱环解释说，低碳店走的是归本主义装修风格，尽量做到资源再利用：用旧红砖砌成的吧台，用回收老木板做成的桌椅，用山林枯树做店内景观，打造返璞归真的隔世空间。在这些低碳店里，顾客全部吃完有积分奖励，吃不完打包也有积分奖励，总之不能浪费。

除了低碳店，朱环还推出“很多人的咖啡店”理念的“众筹店”。“古代梁山有108将，现代我们有108个股东，投资6000元就能成为一家栖巢咖啡店的老板了。”朱环告诉记者，合肥包河万达首家栖巢众筹店在经营上很成功。

### 【创业“狂人”】

朱环身上有着桐城人骨子里狂热的闯劲，他认定要做的一件事，就一定要做好！

时光倒回至2006年，在从欧洲、日韩等国家考察学习近一年时间后，朱环的第一家栖巢咖啡馆在合肥三孝口百大CBD开业了。当时，合肥的大建设刚刚启幕，市民对咖啡消费才开始萌芽。但朱环始终坚信，栖巢咖啡会有很大市场。

“栖巢要做中国咖啡第一品牌。如果栖巢的模式不成功，我就从CBD楼上跳下去。”朱环笑着告诉记者，这是第一家店开业前夕，自己对公司员工说的两句话。

10年前，这样的话说出来多少有点狂妄。但10年后，再次翻出这两句豪言壮语，朱环和他的高管们会会心一笑。

一组数据或许能很好的说明这个问题。

2011年，占地20余亩，建筑面积10000平方米，总投资超5000万的栖巢集团总部成立。集团集行政管理中心、综合服务中心，也是培训学习中心、产品制做中心、商贸物流中心，是促进栖巢标准化、现代化经营管理的“根据地”。

截至2015年，栖巢咖啡门店数量达到43家，栖巢的足迹除了遍布江淮大地，还首次在省外亮相。去年12月18日，位于南京江宁万达的栖巢低碳店开业了。

### 【互联网“鸟人”】

最近半年多的时间，朱环又迷上了互联网。而最快在本月底，一家没有中间商的咖啡商城——“咖品汇”正式上线运营，该商城的幕后“操盘手”正

是朱环。

与传统企业嫁接互联网所不同的是，朱环的“咖品汇”打造行业垂直电商平台，目标是成为中国最大的线上咖啡商城。“2016年，会有来自世界各地的500款产品进入平台，并且此后以每年500款的速度递增，立志五年内将全球一线咖啡品牌全部引入咖品汇，而且完全是去中间商的销售模式，能确保消费者花最少的钱买最正宗的产品。”朱环透露说，目前，“咖品汇”商城正在与上海方面洽谈合作，计划入驻上海自贸区。

值得一说的是，“咖品汇”商城首轮3000万社会资本已经到位，从上个月起，朱环开始每天“烧钱”请会员免费喝咖啡。据了解，去年12月中旬开始，“咖品汇”商城推出“会员喝咖啡，商城来买单”的活动，只要微信关注“咖品汇”，就能在栖巢咖啡各实体门店免费喝咖啡。

显然，这种简单粗暴的推广很受用。不到1个月时间，“咖品汇”增了10万粉，初步估算了一下，朱环和他的“咖品汇”每天要请会员喝2000杯咖啡。

现在的朱环，经常自黑自己是“鸟人”。他说，这不仅是因为他的名字与濒临灭绝的珍稀朱鹮同音，更是因为眼下“实体+”商业思维正当时，实体属于“地下跑的”，互联网是“天上飞的”，而只有鸟儿才能具备既可以在地下跑，也可以在天上飞。所以，他愿做这样的“鸟人”。