



丁邦淼



慢乡人：丁邦淼——以工匠精神筑梦包子新时代

文 / 李雪威

2007年，在嘉兴学院对面，第一家“慢乡人”品牌包子铺开张。

2013年8月，“慢乡人”公司正式挂牌成立。同年“慢乡人”商标注册成功。嘉兴学院店启用全新设计门头形象，标志着来自面点之乡的“慢乡人”这艘巨轮正式扬帆起航。

2014年，“慢乡人”第一代中央工厂建立，由小规模生产转向现代化流水线生产。

2015年，深耕嘉兴市场，“慢乡人”品牌成为包子界的一颗闪耀新星，获得消费者的高度认可。

2016年，面点之乡——江镇遭受特大暴雨灾害，情系家乡的“慢乡人”第一个赶回江镇捐赠物资。

2017年，慢乡人创始人丁邦淼先生牵头组织包子界的“红船会议”在嘉兴南湖红船上顺利召开，为包子界的团结和长远发展奠定了基础。

2018年，第二代中央工厂升级完成，可满足超300家门店的日常供货。

2020年，齐心协力克服疫情困难，新增成品包子、馒头、花式面点的自动生产线，销售并向社会捐赠食品等物资，共同抗疫！

2021年，嘉兴天河街店率先翻新使用“慢乡人”第三代门头，沉淀企业文化、历练员工心态、提升公司管理。

丁邦淼来自中国面点师之乡、中国馒头之乡——安徽安庆江镇。他们家祖祖辈辈都以做包子为生，到了他这一代，除了做出能让顾客满意的包子，他还给自己订了一个更远大的目标……

从一到五百，到∞

我爱吃包子，觉得它绵软、厚实、没有脾气。白白胖胖的，乖巧

要爱，每天端坐在蒸笼里热气腾腾的和我们说早安。

——丁邦淼



丁邦淼从小就跟随父母在江苏、上海各地辗转，做包子、卖包子，做包子、卖包子……，他的世界里只有包子。

随着视野的地断开拓，他同父母之间对做包子这件事情产生了分歧。父母做的包子总是皮厚馅儿少，而他喜欢把包子皮擀得很薄，再塞进满满的肉馅儿。他觉得这样的包子才是好包子。而父母却说这不行，

他们那种才是行内惯常做法，祖祖辈辈都是这么下来的。

他坚持认为：如果要把一件事做长久，必须把眼光放远，把格局放大。于是他决定出去看世界。

丁邦森在外学习了一年后，带着更加精湛的手艺回家帮忙。踏实肯干的丁邦森把家里的包子铺打理得有生有色。生活也一天天好了起来，盖了房子，讨了老婆，赚了钱。总以为日子会这样子一直过下去了，不想却遇上了2003年的大非典，歇业停摆，生活又回到了起点。

非典之后丁邦森来到了东莞，单枪匹马开始自己闯荡，但江湖那有那么容易闯，虽有一身本领，虽有雄心万丈，但一次失败的投资，不仅赔光了之前所有辛苦所得，还负债二十多万。

走投无路下，丁邦森来到了嘉兴。看着南湖里翻涌的层层波浪，他心里突然一热：“这里是我们的党扬帆起航的地方，是块福地，我应该也可能从这里重头开始。”



在妻子和家人的支持下，在不断尝试和努力下，几入绝境的丁邦森在嘉兴学院对面与人合租了一个小店面，靠着微薄的收入，每天坚持做包子、卖包子，渐渐地他家的包子在嘉兴越做越出名，丁邦森也终于迎来了属于他的绝地重生。

2007年，以“慢乡人”为名的第一家门店正式登场，丁邦森有了属于他自己的包子品牌店。

2013年，“慢乡人”品牌公式正式注册成立。他统一了服装，注册了商标，规范化了制作流程，建立了中央厨房……小小包子铺脱离了小作坊的模式，迎来了正规的公司化运营。

那时候丁邦森的“慢乡人”连锁丫已经开到了第七家，日子就像发了面的包子一样蒸蒸日上起来。

2014年，全公司化运营下的企业突飞猛进，“慢乡人”旗下已经有了三十家连锁门店。

之后，丁邦森一年一个台阶，“慢乡人”拥有了大型的工厂，制作、装袋、配送都形成了精准稳定的流水线，旗下的门店也早突破了嘉兴的范围，在杭嘉湖绍地区全面铺开。

在丁邦森最初的构建中，能开五十家门店，就是非常成功的了。没想到，开弓没有回头箭，就这样一家家地开下来，一转眼，“慢乡人”旗下的门店已经快接近五百家了，



而且势头依然不减。

在丁邦森心里，目标可能更大，他想开到一千家，五千家，一万家，想把慢乡人开到全国，甚至是全世界。

以工匠精神筑梦包子新时代

为了丁总的这个目标，“慢乡人”的每名员工都在拼了命地努力着。以杭州为例：他们的市场拓展人员每天开着车子三百四公里的跑，跑遍了整个杭州大街小巷，询问有没有好店面，对接开门店的各项事宜。

虽然“慢乡人”现在的经营模式还是以连锁加盟为主，但是他们的加盟方式与传统连锁店有着非常大的区别，给的优惠扶持政策非常的大。

“我们和加盟店是一个团队的伙伴，是一体的，我们扶持他们，也是在共同打造“慢乡人”这个品牌，我们是凭着诚信做生意，考虑的是一个长远发展。”

慢乡人的食材每天晚上会准时配送到门店，加盟商早上起来打开冰箱，里面所有的配料都已经

被码放得整整齐齐，店家只需和面包包子，然后就可以安心开门、做生意。

“慢乡人”供应的所有产品保证新鲜、保质保量，包括配送的豆浆都头天生产，第二天销售。早上吃到的青菜包，都是头天刚刚做好由冷链即时送出，各种品类的食材都可以明确追溯源头。

“绝不用在冷库里存了长时间的食材，我对食材的管理是落实到每一个细节上的，这是我们做餐饮的立身之本。”丁邦森说得很郑重。

净化车间全封闭，仅靠换气扇来净化空气。每一件配料在经过人工筛选后还要用金属检测仪再筛查一遍。

“慢乡人”对食品卫生有着严格的把控，员工在清洗食材时，每一片青菜，每一片香菇，都必须亲手去磨、去捏、去撕，去剪，保证上面不留一粒沙子和木屑。

可以说慢乡人的每一个包子都是以工匠精神来精心打造的。这即是对品牌的呵护，更是对客户的负责。

创新中坚持 同心中前行

慢乡人坚持着工匠精神，但在不断的创新，他们有自己的独家特品，包子界唯一一款特制馅料——农家小炒肉馅；传统的鲜汁肉包、香菇包、青菜包；市场欢迎度很高的奥尔良鸡肉包、菌菇鸡丁包、豆腐包，牛肉包；突破传统的老坛酸菜馅、酸豆角馅、鱼香肉丝馅、藤椒豆腐馅等将近二十种馅料。在此基础上，品种还在不断创新。

除了包子以外，“慢乡人”的供应是全早餐系的，包括：油条、麻球、烤肠、糯米烧卖、粽子、花卷米糕、青团、豆浆、豆奶、百合绿豆汤、酸梅汤、粥类、银耳羹等，给客户id提供全品列的早餐服务。

疫情期间，慢乡人遇到了前所未有的困难。2019年四月猪肉开始涨价，最高时涨了四倍，年底大豆油涨了二倍。2020年，疫情全面爆发，每天算下来：不开工亏一万，开工亏三四万。

非典期间的恶梦，似乎又一次要降临到丁邦森身上，但现在的丁邦森已经不是当年那个初出茅庐的毛头小子了。凭着这么多年生意场上的打磨；凭着从蛮干到动脑子干的蜕变；凭着对包子的这份执着；凭着对自己产品的信心和对客户对加盟商的负责，他坚持了下来。

“这三四年是真的难啊，包子利薄，全凭着家底在抗在周转，不

过还好，慢乡人挺过来了，就这样，每年或多或少产值一直在上升。”丁邦森不无感慨地说。

“慢乡人”拿出了十足的力量在往前冲，一家家门店又如雨后春笋般开了出来。

丁邦森的幸福生活

最近，丁邦森的朋友圈里全是蓝天白云，各种美丽的风景，各种地域美食的分享。这让很多朋友都不习惯了，丁总居然会离开公司去旅游。

这一切的缘起还得说到嘉兴市公共关系协会。在进入协会前，丁邦森的世界里只有馒头，觉得企业离了他就不会转。但随着参加了几次协会组织的旅游活动，才发现生活原来可以这样的多姿多彩，原来我也是可以有我自己的生活的。

于是，在今年暑期，丁邦森策划了一次全家人的西藏之行，开车走“三一八”。看着朋友圈里丁邦森不断晒出的美图。那个曾经山穷水尽，拼着最后一口气，想着：“只要没有死，就说明还可以做下去！”的创业者丁邦森，终于迎来了他和他热爱的包子的幸福生活。

公关人聊公关：大家在一起能聚人气，聚财气，能学习，能成长。我觉得这个公关行为应该就有意义的。



生煎包