

像乔布斯一样，我们追求客户的需求、愿望和创新。



5个年轻的合伙人。Kent Cheng(34)、James Cheng(23)、Ken Tan(37)、Howard Lam(29)、Edward Lam(31)。

能满足 IT 公司高收入人群要求的高档餐厅比较短缺。 我们提供价格即使像星巴克一样昂贵但也会想吃的牛肉菜肴。

对于 19 岁从中国深圳移居的 Ken Tan (现年 37 岁) 来说，西雅图就像一个乡村小镇。他说过“深圳的摩天大楼比西雅图还多，等我学完英语就回国。”但西雅图在不断发展壮大，使得 Ken 留在了美国。

波音（总部位于埃弗里特）、微软、亚马逊、星巴克、Expedia（旅游预订网站）、Zillow（房地产网站）和 Costco（批发零售网站）都是诞生于西雅图的全球化公司。寻找高利润的公司，高收入待遇的优秀人才都从美国各地到这里聚集。而被森林覆盖的西雅图郊区使得建造居住环境良好的住宅成为了可能。

对于 21 岁开始从事房地产业务的 Ken 来说，西雅图地区的住宅用地开发和地价上涨一直是顺风车。西雅图地区的经济发展让他在 37 岁时就拥有了 3 家超市。“在学生时代的一份兼职工作中，我了解到消费者的需求、欲望和创新相互交织的超市业务是多么有趣。”

Ken 先生的消费分析从流通业扩展到了餐饮业。“有一天，我发现西雅图没有多少餐厅是我想吃的，即使我愿意付很多钱。我想到了很久以前在日本吃过的烤肉。那

是真的好吃。我确信西雅图的高收入者即使要花很多钱也会想去吃美味的烤肉。苹果公司的史蒂夫乔布斯为了用户满足而在完成新技术时并没有妥协，即使推迟发布和降低股价。我想用烤肉实践同样的东西。”

第一家店在 2020 年 8 月开在公司自营超市的入口旁边。客户群的定位是居住在周边地区的家庭。有很多亚洲公民住在这里，店铺位于通往主干道的路上。“我去过日本 10 多次，研究了日式烤肉。也去过台湾，了解到台湾烤肉在区别于韩式烤肉上下一些功夫。平日和周末 112 个座位都被订满，作为经营来说是成功的，但我并不满意。我想增加非亚洲客户的数量，想提供让顾客享受每一块肉的味道烤肉。”

最受欢迎的 A5 级和牛“Heart Slice”定价为 58 美元。该市高档餐厅的牛排价格约为 80 美元左右，因此烤肉的人均更高。Ken 的前景一片光明，说道，“我们或许能够改变以牛排为中心的牛肉文化。”可能会诞生牛肉料理的星巴克。



图片①：最受欢迎的 A5 级 Heart Slice\$58。图片②：A5 级 top cap\$48。图片③：第一家店面的公司自营超市。专门从事亚洲食品。

为什么会选择我们的店？



Alex Bautista (27 岁, 右图) 从塔科马驱车 40 分钟，用美味的牛肉庆祝 Madison Thayne (26 岁) 的生日。Alex 说“我平时去韩式餐厅，但今天是一个特殊的日子，所以我选择了日式餐厅。”被庆祝的 Madison 喜出望外，“牛肉是上等的，肉不粘网真是太棒了。不放在铁板，而是直接用明火熏觉得特别好。”



Erik Mulvik (32 岁) (照片最右边) 想用美味的牛肉来迎接来自坦桑尼亚的妹妹 (照片最左边) 和丈夫来美国，而选择了我们店。“我也很喜欢和牛。15 年前去东京时，我第一次知道烤肉。今天，我想请我的姐姐和她的丈夫一起品尝美味，所以我选择了和牛烤肉。”