11月24日晚上11点多，直播了一整天的张兰终于下播了。第一财经记者尝试着联系张兰，很快，张兰接听了电话，在电话那头，张兰的声音依然非常兴奋，仿佛还是在直播间的状态。

随着汪小菲与大S纠纷的持续发酵，“张兰·俏生活”直播间与新餐饮品牌麻六记成为了大家关注的焦点，有不少人认为，麻六记赢麻了，因为每天有无数人进入张兰的直播间，拉动了麻六记的消费。

然而在张兰本人看来，并没有什么赢麻了的感觉，而是每天直播至少10小时，为麻六记渡难关。凌晨时分，张兰向第一财经记者独家透露了自己近期全天候直播生活背后的故事。

从俏江南到麻六记

张兰年轻时远赴加拿大，打过很多份工，回国后的张兰选择在餐饮赛道创业，从阿兰酒家做起，在她42岁的时候建立了俏江南，从北京国贸开出第一家餐厅后，又在上海、天津、武汉、成都、深圳、苏州、青岛和广州开出了门店，一度生意兴隆。在引入资本方后，俏江南的发展变得身不由己，几经波折也并未完成上市，反而因为与资本的对赌，波折不断。根据公开信息，最终CVC收购了俏江南82.7%的股份，里面包括了之前鼎晖投资的10.5%，而张兰手里只剩下13.8%，还有3.5%的股份是员工持股。在CVC进入俏江南后，包括张兰在内的董事会成员全部退出。

企查查APP显示，俏江南股份有限公司成立于2000年5月，2018年8月，张兰退出俏江南。目前张兰名下关联公司有7家，包括北京锦绣江南咨询有限公司、北京安润麟投资管理有限公司等，并在其中担任执行董事、总经理、股东等职务，但都已注销、吊销。

至于麻六记，则是汪小菲离开俏江南后创立的餐饮品牌，与俏江南的中高端定位不同，麻六记人均仅100多元。麻六记还加入了预制菜赛道。

每天凌晨3点睡，直播10小时

原本俏江南也好，麻六记也罢，都并未引起太多人的注意，然而近期汪小菲与前妻大S的纠纷引发众人关注，随即也让大家注意到了张兰的直播间。

飞瓜数据显示，过去7天内，张兰直播了20场，销售额在2500万以上。从11月21日开始，“张兰·俏生活”直播间的观看人数、直播销量和直播销售额均急剧上升。11月22日当天，观看人次达到了1632万，11月23日，直播间观看人次飙升至2702万。随之而来的是粉丝量的暴涨，4天内从不到200万，已经涨到目前的近460多万。

张兰在直播间带货量最大的就是来自麻六记的预制菜：酸辣粉、肉香肠和老坛酸菜鱼。抖音电商排行榜显示，麻六记螺蛳酸辣粉以909万元的销售额，登上抖音近30天的螺蛳粉爆款榜榜首。该榜单第二名为李子柒的原味酸辣粉产品，30天内平台销售额885万元。

连续数小时内，在直播间，都可以看到张兰不断直播的画面，而且不仅仅是麻六记的产品，11月24日晚间，第一财经记者看到，在直播间，就连床垫等其他非食品类商品，张兰也在积极带货，而且始终保持精神抖擞。

“现在下播了，但因为长时间的直播，现在还是处于兴奋状态，一时间也睡不着，再洗漱一下，我基本每天都是凌晨3点才睡觉，到了早上8点，我自然就醒了，起床后化妆、做准备、盘货，差不多就到中午了，然后就开始直播，一直到凌晨。我前一阵每天直播4～5个小时，近期基本都是每天直播10小时，甚至12个小时。”张兰告诉第一财经记者，自己其实并不怎么管麻六记的具体事务，但是疫情之下，餐饮门店还是受到影响，所以要线上线下并行，自己能做的就是为麻六记线上带货。

在张兰看来，虽然近期带货的数据很不错，自己的直播间加上麻六记官方直播间的总观看人次数可达数亿，但这并不代表麻六记就赚翻了。“疫情对餐饮是有影响的，线下门店是有损失的，所以我才要靠线上带货来挽回。要知道线下有数千员工在上班，每个月的成本，算一算都是亏损的。现在依然有很多跟了我20年的老员工，他们是从我42岁创办俏江南的时候就在了，如今我60多岁了，他们还在，我为什么每天直播10个小时？是什么支撑着我？因为这么多员工，这20年他们跟着我风风雨雨，所以我必须要为麻六记带货，共渡难关。”张兰激动地对第一财经记者说道。

天眼查APP显示，近期，北京菲特兰装饰设计有限公司申请的多个“麻六记”商标注册成功，国际分类涉及医疗园艺、饲料种籽、医药等。此前，该公司已完成注册多个“麻六记”“小汪麻六记”“麻六记冷泡茶”“麻六记毛雪旺”等商标。日前，汪小菲退出该公司股东行列，目前该公司由汪玺和新增股东安勇分别持股99%、1%。不过，汪小菲仍担任该公司执行董事职务。

“其实，小菲在麻六记本来就没有多少股份，对我而言，最重要的踏踏实实做好实业，我儿子还是非常稳的，他做生意也有自己的想法，至于他的婚姻，那是两码事儿。目前麻六记并未上市，小菲就和我说，十年后带我去上市敲钟。其实这是他为了圆我一个上市梦，因为我一直认为应该有一家规模化品牌化的中餐上市公司，要有一家百年老店。多年前俏江南计划上市的时候踩过坑，所以现在麻六记不会轻易融资，我们也不愿意多见投资人，只希望一步一个脚印地做好实际业务。”张兰告诉第一财经记者。

值得注意的是，在直播间，张兰还开始销售床垫等非食品类商品。

“这是因为麻六记的商品已经卖爆了，售罄了，所以我们也需要带些其他的商品。我年纪大了，之后总会慢慢淡出的，现在的直播算是站好最后一班岗。”张兰对第一财经记者说道。

麻六记的“出圈”会昙花一现吗？

虽然流量的暴增让麻六记吃了一波红利，但麻六记靠张兰直播带货能持续火爆吗？

餐饮连锁专家、和弘咨询总经理文志宏对第一财经记者分析称：“如果仅仅是依靠明星效应，或者是某一两个事件的话，这种带货量在一定时间内可能会逐渐走下坡路。线上直播的运营，其实是一个系统工程，需要系统地去规划，而且需要团队去运营它，如果这些方面有很好的策略和运营的团队，再加上产品本身的品质不错，能够被消费者认可，能够形成好的复购和口碑传播的话，那是可持续的。”

文志宏认为，麻六记这个品牌的创立似乎有一点“生不逢时”，一创立就遇到疫情，这对品牌的发展会有一点影响，特别是线下消费。不过，因为张兰有过创立俏江南的经验，因而在品牌的经营和管理上面，麻六记并不是一个从零开始创业的状态，所以还是值得期待的。

不难发现，麻六记和俏江南都主打川菜，因此，即使价格定位不同，经营逻辑和供应商资源等方方面面也是可以共享的。至于麻六记能走多远，还要看后续的带货是否还能够保持稳定增长以及线上运营的打法。