

# 爱心老人活动中心

## Agape Health Management, Inc

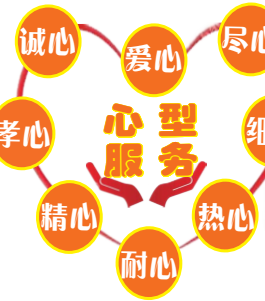
www.agapehealthva.com

护理服务

- 照顾日常生活需求
- 每天专车接送至日间活动中心
- 提供营养丰富的中式早餐、点心、午餐
- 设备完善、健康安全、活动内容丰富多彩
- 提供日间、居家双重护理
- 提供日常翻译、预约看病等服务
- 为身体功能障碍者提供康复物理治疗及专业护理
- 拥有爱心专属药房

联系电话:

571-409-3345 (海伦)  
703-626-2859 (崔小姐)  
703-354-2323 (传真)  
703-354-6767 转 112  
(办公室李小姐)



急聘 RN, PCA: 男女护工多名(有 PCA 证书优先)、全职/兼职护士(RN)

维州最完善的活动中心



6349 Lincolnia Road, Alexandria, VA 22312



3850 Dulles South Ct, Chantilly, VA 20151

## 文和友又融资了！长沙80后开店，一年接待1000万人

继广州、深圳之后，文和友的下一站城市已经出炉——南京。

新消费又一笔重磅融资诞生。

投资界获悉，湖南文和友小龙虾有限公司(以下简称“文和友”)已经完成B轮融资。最新消息显示，其投资方为红杉中国、IDG资本、华平投资、碧桂园创投、GIC、易凯基金等，阵容庞大。

文和友早已成为长沙的一张名片。2018年，第一家超级文和友在长沙海信广场正式面世，甫一开张就迅速走红，前来打卡的消费者络绎不绝。制造这一超级网红IP的正是一支80后队伍，他们将长沙文化的满腔热忱全然寄托在了文和友身上，一举把当年那个草根路边摊打造成了如今的庞然大物。

这两年，文和友开始走出长沙，相继在广州、深圳站稳了脚跟。今年4月，深圳文和友开门迎客，首日排号峰值突破5万号，盛况空前。见证了一个新物种的崛起历程，文和友CEO冯彬曾谈到：“想打造一座座不一样的城市文和友，这是一条少有人走的非标准化之路，也是团队给自己立下的难题。”

独家披露这一轮融资细节

他们为何都投了？

这一笔备受瞩目的投资是如何发生的？

2020年11月的一个深夜，红杉中国合伙人苏凯与文和友冯彬再次见面。见面时已经是晚上11、12点，几人坐在深圳文和友工地旁边的小河边席地而坐，大家畅谈文和友的商业模式和未来，聊得很尽兴。酣畅淋漓的对话后，双方之间的互相欣赏促进了合作的推进。

苏凯坦言，每个时代都会有承载自己时代消费主题的商业空间。文和友切中了年轻一代用户的兴趣点，从特色美食开始，获得成功后续延展沉浸式、多业态综合消费体验，成为新一代城市商业空间的代表之一，有非常大的发展潜力和无限的创造可能。

他进一步说：“每个时代的商业空间都会凝聚一批符合当下生活主题的内容。就像之前从卖糖烟酒等副食的杂货店，到转向服装、化妆品、首饰等更美好的生活需求的精品百货，再到增加餐饮娱乐等业态的购物中心。现在的年轻人喜欢集娱乐、零售、社交和文化氛围于一体的新的商业空间。文和友用大多少年轻人喜欢的特色美食作为流量原点，并将街景室内化，打造了一个让客人舒服、愿意多停留且乐于主动传播的内容空间，后续还会有持续的内容创新和其他品类的延展。”

IDG资本是最早认知到文和友的投资价值并和其创始团队进行深入沟通接触的投资机构，不仅在整体战略发展的宏观层面，甚至在搭建内部数字化体系的落地执行，都为文和友提供了全方位的助力。虽最初文和友并没有B轮融资的意愿，但在2020年2月，双方终于推动了正式的B轮融资洽

谈；半年后，文和友最终下了决心。IDG也在历经大半年的详细尽调后，在2020年10月正式出手，双方签下第一个B轮TS。

从最初，IDG资本就洞察到文和友商业逻辑的创新性，并高度认可文和友团队的创新基因。超级文和友把吃喝玩乐结合到一起，为所在城市打造独特文化地标，有很强的城市名片文化属性，也是讲好中国故事、打造本土文化自信的体现。文和友每在一个城市开一家新店，就像是打开一个城市盲盒，人们不止是通过博物馆，还可以通过直接的体验和消费去了解这个城市的发展脉络和市井记忆，就像文和友名字的含义——“文和友和他的朋友们”所寓意的那样。

华平投资也是文和友的投资方之一。华平投资合伙人、中国区消费投资负责人张磊表示：文和友通过“文创”的商业模式，找到了一条中国式“文创+餐饮”的全新发展思路。通过逼真复原每个城市深层的文化底蕴，同时融入新潮的元素，用时空压缩的方式将当地的文化符号和特色美食装进几万平方米的综合体，占据各个城市的核心地段，为消费者创造了穿越式的沉浸体验，进而形成了强大的流量聚集效应和品牌传播效应。

“在业务拓展中，我们一次又一次为创始人和团队对品质和细节的执着而感动，为持续的内容创新能力而惊喜。我们对文和友未来不断延展其商业边界充满信心和期待。”张磊如是说。

碧桂园创投是本次重点参与的投资机构之一，也是唯一带有产业背景的投资方。早在2018年，碧桂园创投就已经留意到了火爆长沙的文和友，在持续关注长达两年后，于2020年8月正式接触文和友团队。“从初次接触到完全交割完成，有将近一年的时间。”碧桂园创投管理合伙人牛若磊告诉投资界。

牛若磊直言，文和友从带着长沙烙印的超级餐饮IP到城市新物种，是新消费浪潮创新式爆发的一个缩影。并且目前在国内范围，文和友还没有明确的对标竞品，具备不可复制的稀缺性。他还透露，未来在超级文和友的跨城市发展及城市运营中，碧桂园创投将会给予力所能及的产业赋能支持。

这是文和友创立以来的第二轮融资。过往10年，主动上门找文和友的投资机构有上百家，直至2020年2月才首次拥抱资本，拿下了加华资本近亿元独家投资。

2018年4月，加华资本创始合伙人、董事长宋向前带着团队飞往长沙拜访文和友，一口湖南乡音迅速拉近了他与冯彬的距离。相谈甚欢下，俩人自此建立紧密联系，宋向前曾多次亲自亲为地为文和友献计献策、排忧解难，冯彬终于被打动。一年半后，加华资本成为文和友的第一机构投资方。

如今B轮融资落地，文和友补足了弹药，一场与城市的共生之路启程了。

起源于长沙路边摊

80后小伙联手，做出一个新物种

文和友的故事起源于11年前的那支路边摊。

摊主是1987年出生的长沙伢子——文和友。11年前，23岁的文和友辞去了汽车4S店的销售员工作，揣着5000元启动资金在人头攒动的长沙坡子街支起路边摊，卖起了炸串。创业之初，文和友骑着三轮车，下午出摊凌晨回家，是个平平无奇的小摊贩。

一人一摊，文和友兼顾了买菜、炸串、收银等所有环节的工作，每天只睡三小时，辛苦到做梦都在炸串。不过，凭借着独家研发的“口碑秘方”，文和友在短短3个月内就做到了日销3000元的营业额。

这一年，冯彬在朋友那里听到了这支广受好评的摊位，一顿夜宵后，两人渐渐熟识成为朋友。

彼时，已经把炸串做出口碑的文和友陷入了沉思——摆摊终究做不长久。于是，在供应商同样也是好友——杨干军的建议下，俩人合伙开了一间10平米的小店铺“文和友老长沙油炸社”，再一次走红，“文和友”的名声也越传越远。

生意越做越起色，文和友开始拓展品类，炸串、小龙虾、臭豆腐，每一种都卖爆了。到2015年，冯彬也放下了自己创办的公司，全身心入伙被定义为“文化公司”的文和友，也就是今天文和友的联合创始人兼CEO。

2018年，一个占地面积5000平方米的“庞然大物”矗立于长沙海信广场，次年又扩建为20000平方米，打造了一个80年代的长沙老街区，超级文和友由此诞生。

坐拥60多家当地街头明星小吃、近150间老长沙民居，深度复制长沙八九十年代怀旧风情，五湖四海的消费者前来打卡品尝和体验，他们纷纷慨叹：“在此之前，从未步入过这样深度沉浸、文化加持的餐饮消费场景。”一组数据足以说明文和友的火爆程度——自开门迎客以来，这家传奇单店已成为长沙著名文旅地标，年接待顾客约1000万人次，日均翻台率约为8次。

俨然成为长沙的超级IP，文和友也开始蔓延至中国其他城市。2020年后，文和友将触角伸向广州、深圳：2020年6月，面积约5000平方米的广州超级文和友开放；2021年4月，深圳文和友开放。甫一开业，门店便是人山人海，其中占地20000多平方米的深圳文和友首日排号峰值突破5万号，十分火爆。

这家现象级爆红企业到底是如何养成的？冯彬曾公开透露文和友的成功秘诀。在他看来，文和友走了一条鲜明的文旅融合发展之路，首创了一条别样的道路——打造一个集城市文化和地方美食的公共空间。

吸引着一众年轻消费者，城市文和友已经在悄悄布局下一站——南京。据悉，南京文和友目前正在设计之中，后续拓店计划

还将包含多个省会城市。

为何总是长沙？

房价亲民，批量诞生消费独角兽

放眼创投圈，诞生于长沙的消费品牌俨然成为一支庞大的“湘军”。

今年6月，从长沙起家的中式烘焙品牌——墨茉点心局官宣了新融资，“风投女王”徐新掌舵的今日资本悄然进入。成立仅一年，墨茉点心局估值已超10亿元，单店估值超1亿元羡煞同行。

这家爆火的点心品牌背后，是一位土生土长的长沙女生——王丹。曾任职湖南广电导演，也做过零售品牌木九十的湖南、湖北总代理人，王丹在2020年8月做起了中式点心，短短一年间将墨茉点心局开出了10余家门店，一年迅速完成四轮融资，成为长沙又一个网红品牌。

同样诞生于长沙，虎头局渣打饼也来势汹汹，上个月刚刚完成新一轮融资，据称估值已经高达20亿元。成立两年，虎头局已经成为VC圈炙手可热的标的，现在身后已经集结了GGV纪源资本、老虎环球基金(Tiger Global)、红杉中国、IDG资本、挑战者资本、天使投资人宋欢平等，堪称豪华。

而茶颜悦色，早已名声在外。2012年，时年34岁的湖南人吕良经历多次创业失败后，开始谋划下一场创业。这位毕业于长沙广播电视大学的创业者，对古风创意有着浓厚的兴趣。一年的策划与筹备后，带有“古风仕女图”logo的茶颜悦色终于在长沙的街头面世。

不得不承认，长沙已经成为一座超级IP制造机。估值达45亿元的精品咖啡速溶品牌“三顿半”、悄悄开出了450家门店的“零食很忙”、主打长沙风味的热卤品牌“盛香亭”，以及正在冲刺IPO的古风摄影品牌“盘子女人坊”，和来自湖南常德的北大硕士创立的湖南米粉品牌——霸蛮米粉、社区团购超级独角兽兴盛优选……不胜枚举。

为什么总是长沙？粉丝经济、美食文化、风景名胜凝结在一起塑造了长沙独特土壤，促就了今天的网红打卡城市，也成为消费者眼中的“幸福之都”。在不少本地人看来，长沙如此高的幸福指数与当地的房价正相关。

作为省会城市，长沙的房产均价仅为11136元，而当地人均可支配收入达51478元。这里有一组数据：2020年，长沙房价收入比只有8.5，是深圳的17%，京沪的28%。“一座不靠房地产带动增长的城市，它相对包容开放，容易接受新事物，撑起了庞大的消费市场”。投消费的VC们蜂拥前往长沙，成为创投圈一抹罕见景象。不久前，某知名VC投资人曾描述长沙在VC圈的火爆：“去年跟投资圈里的人回顾，5、6年前去长沙还真的没有那么多新品牌可以看，而我马上就要直接飞长沙，去考察新消费品牌。”对于“恰得苦，耐得烦”的长沙创业者来说，最佳的窗口期已经来了。