

老爸深耕海宁腌货界30年,开保时捷的儿子,却不愿子承父业 一碗“虾见面”背后,父与子的较量

本报记者 黄娜/文 本报通讯员 宋屹立/摄



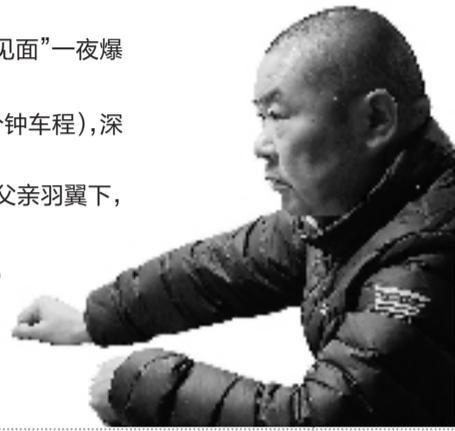
顶着大背头的潮男杨冰,29岁,开辆保时捷,是杭州临平“天天见面”餐馆的老板,靠一碗“虾见面”一夜爆红。

板寸头的大叔杨强富,51岁,开辆凌志,海宁许村“强富年货”的掌门人(许村离临平只有20分钟车程),深耕腌货界30年。

父亲想让儿子继承家业,将“老底子的味道”发扬光大;可儿子偏偏不愿被摆布,不想永远躲在父亲羽翼下,执意创业,卖的还是不起眼的一碗面。

曾被父亲冷笑呛声的一碗面,竟成了“网红面”,从做微商外卖到开出自己独树一帜的实体店,直至加盟商纷至沓来。

他只想向父亲证明自己。



老子: 30多年热销的腌制土货 背后是一个坚守的“手艺人”

“强富年货”,腌货界一霸,在海宁农博会稳坐头把交椅。

掌门人杨强富,最早是个厨子。他16岁时,父亲给了他三个选择:泥工、木工和厨师。他选了后者,“至少饿不着”。没想到,不仅喂饱了贫穷的家庭,还靠一流的腌制技艺发家致富。

“吃过我家咸肉的,没一个说不好吃。”对于自家产品,这个嗓门大、笑起来眼睛眯成缝的男人一脸自信。

昨天,记者见他时,他正在车间撸起袖子杀鸡,干得热火朝天。

“只有在气温15℃以下可以做,否则容易做坏,不香。”

杨强富一年只做一季,30多年都未变,每年冬天都是他们家最忙的时候。

这个季度,光盐就要用掉10多吨。精心选材、修剪猪毛、去水定型、上盐腌制、晾晒风干……每个步骤,严苛得像做艺术品。

猪腿、条肉、香肠、酱鸭、咸鹅、盐水鸡等十多个品种,卖得比同行贵,却在销量和名气上独霸一方,靠的就是杨强富的手艺和产品品质。

有人曾出价1000万元,买他和他的工艺配方,被他一口回绝。

儿子: 他发工资 我就失去了自由

杨强富51岁了,虽然身体很好,却想为奋斗了大半辈子的事业早点确定继承人,希望儿子子承父业,可偏偏儿子杨冰不买账。

杨强富想让儿子跟自己干,还开出了对年轻人来说可观的年薪和提成,可85后杨冰却不答应。

“他发工资,我就失去了自由,只能听他安排。”杨冰想自己闯一闯。

2014年夏天,一碗因赌气而做的凉面,让杨冰开辟了自己的事业。

当时,外卖不愿意送一份凉面,杨冰就自己做,他用新鲜虾肉、豆芽、金针菇等原料,放了自己平时收罗的调味料,自己做了吃,还顺便给朋友带了份。

哪知,这个吃货朋友吃了以后赞不绝口,让杨冰可以试试做凉面外卖。

“虾见面”,杨冰给这碗凉面起了个有趣的名字,当时朋友圈刚盛行起来,杨冰就在朋友圈做推广。



第一次客户点了10份,顶着烈日,杨冰送去,刨去成本其实也挣不了几个钱,又热又晒,杨冰想打退堂鼓,对方又来了电话,“真好吃啊,再点6份!”

“被人认可的感觉真好,成就感满满的。”杨冰说,正是顾客的肯定,让他有了做下去的勇气。

好戏: 一天卖了1472份 “虾见面”做成了“网红面”

父亲一副“看好戏”的态度,更激起了杨冰的斗志。他霸占厨房,一门心思钻研起来。

和父亲爱钻研腌制手艺一样,杨冰钻研各种调料,自创出和市面上的凉面不同的口感,还不容易糊。

才一个星期,许村年轻人的朋友圈都被这碗“虾见面”包场了,杨冰的电话成了热线,放下一个接起一个,大多数人电话里说的一句话就是:“总算打通了。”

虽然嘴巴不饶人,可看到儿子忙得连吃饭的时间都没了,老杨夫妻也坐不住啊,帮忙打下手。

“虾见面”销量最高的一天,卖出了1472份,成了当地的“网红面”。杨冰坦言,多亏家

里有个腌制品厂,有20多个工人,夏季不忙,又雇了几个洗菜阿姨。

做了两年微商,杨冰利用积累的客户源,在客流量更大的临平开了一家实体店。2016年10月,“天天见面”的实体店开业,北欧风,环境清新小资。

除了招牌“虾见面”外,杨冰还自创了20多款热面,很多顾客都慕名而来,开业3个月来,人气一直挺旺。

更让杨冰得意的是,已有2家加盟商打算在江苏吴江开店,还有2家打算和他合作开店,他的“天天见面”版图正慢慢铺开。

结局: 父子暗中较劲 却殊途同归

“我做面,老爸做腌制品,我们在暗中较着劲儿呢。”比起以前,杨冰显然在父亲面前自信了很多。

现在,他的面卖出了名气,也挣到了钱。

不过杨强富还是撇撇嘴,说他尝了这面,觉得一般啊,“我听他切菜砧板的声音就不对,而且动作慢吞吞的,我开饭店时,可是一个人能管四个锅。”

话这么说,可杨强富还是很关心儿子的事业,没事就去厨房转转,还教儿子怎么挑选新鲜的货源。

“他在外人面前说,我们网上一天就卖出1472份面呢,很自豪的。”杨冰说,他爸就这脾气,永远不会当他面夸,虽然嘴上反对,可还是一直在帮他。

杨冰希望,父亲能看到自己的成长,他不怕吃苦、也愿意钻研,而且对家里的腌制年货,也有自己的想法。

他从小就帮家里剪猪毛、灌香肠,没开店面前几年,每年冬天都帮忙拉货送货。他并不是对父亲的生意毫不在意,“只是两代人在沟通上还是有问题,经营理念上也有分歧,有时听不进我的建议。”

杨冰说,父亲守着企业客户的大单,对小散户不够重视,他打算开拓电商、进驻超市,把零售这块做大,而且可以用到他对互联网商业的一些优势。

杨强富也认同儿子的想法,私下告诉记者,“他这几年成长确实很快,互联网这块肯定要靠年轻人,我不懂。”

父与子,很多时候,爱在心头口难开。

父爱如山,就如杨强富所讲,“对他严格,是希望他不走歪路,踏实成长,我恨不得将所有经验阅历全教予他,所有父亲都是一样的。”