

小狗面馆、兰边碗、游埠豆浆,这些深巷里的小店扎堆“升级” 远离市井、拥抱繁华后 它们还有原来的“味道”吗

本报记者 祝瑶 潘骏

一家仅有7张桌子又“不修边幅”的“小破店”,变成了能同时容纳百人就餐的大餐厅;弥漫着烟火的街头早餐店,一举开进了西湖边的星级酒店和商业综合体……最近,杭州吃货发现,小狗面馆、兰边碗、游埠豆浆等一批杭城市井小店,纷纷做起了转型升级的“选择题”,以升级成2.0版的新形象亮相。

远离市井、拥抱繁华的老底子店,它们还是你记忆里的味道吗?



小狗面馆 再也不用 蹲在路边吃面了

说起“小狗面馆”,在杭州城南的吃货们心中的地位可不一般。“沿着高架,北至勾庄,南至闻堰,几十公里路赶来吃它一碗面的人,不在少数。”吃货们一高一矮两条塑料凳儿,蹲坐在路边吃面,也算得上是复兴南街上一景。

小狗面馆的老板孙冬林,做过30多年的厨师,下岗之后开了这家面馆,日日掌勺烧面,一烧就是18年。生意好的时候,一份豪华猪肝腰花拌川,每天能卖100多份。

最近,小狗面馆在杭州建国南路上新出了一家新店。吃货记者在现场看到,慕名而来的面食爱好者早就坐满了小面馆。

和老店相比,升级后的新店有什么不同?最大的改变,就是吃面的环境更加宽敞明亮了,还新开了二楼餐区。但面条还是原来的价格,

老板请人设计了新菜单,还新添了虾仁面和鳝段面。

老板孙冬林重新披挂上阵,还是熟悉的“两个灶头”同时开工,无论开几家分店,孙冬林眼中只有一个标准:“面要烧不好,就是砸自己招牌。”

小狗面馆(建国南路店)
地址:杭州市建国南路225号



兰边碗 能同时容纳 100多位客人就餐

铺面小到一眼就能望到底,菜单挂在墙上一目了然,一共七张小桌子,每天坐得满满当当;门外的蒸笼里码放着十几样菜,想吃啥自己开盖挑……开业五年,藏在十五奎巷的兰边碗,用杭州的“江湖菜”征服一众老饕。

去年10月,兰边碗暂停营业的消息不胫而走,不少吃货都惦记着。直到最近,兰边碗的老板兼大厨俞哥,终于在中河南路找到了新店铺。

新开业的兰边碗的招牌变洋气了,店堂也比以前敞亮多了。之前的几张小桌子,也升级成了可同时容纳100多位客人的大店。更重要的是,耳畔依旧是熟悉又亲切的杭州话。

刚巧遇到俞哥,他刚烧完一桌菜出来透透气。“老房子里开餐厅毕竟受到诸多限制,”俞哥说,换了新店址,想让客人吃得舒服点,多加了7个包厢,最大的一个包厢可坐16人。

杭州吃货在现场看到,新店专门开辟了一间屋子用作明档点菜。菜色在保持原有老底子风味的基础上,新增了时令小海鲜以及冷菜,价格基本没涨。嚼起来油香满口的白卤大肠;急火断生、滑嫩带脆的酱爆猪肝;让人食指大动的干煎海鲈鱼,依旧是许多吃货的必点菜。

兰边碗
地址:杭州市中山南路418号



游埠豆浆 开进星级酒店 和商业综合体

还没来得及发朋友圈告诉老客,4月底,兰溪人叶军的早餐店游埠豆浆,悄悄找了新的落脚点。

杭州吃货了解到,在杭州城隍牌楼巷开了27年的市井早餐店,这一次完全变了样——直接进驻了位于嘉里中心的杭州城中香格里拉酒店。叶军说:“这是第一次入驻五星酒店的早餐档口。”

相比老店,叶军入驻城中香格里拉酒店的早餐品种仅有3款,麻球、油条和可甜可咸的香浓豆浆。为了保证味道,老板娘江文仙和一位老员工亲自上阵,一人冲豆浆,一人炸油条。在老客眼中,这基本上算是“原班人马”了。

邀请“网红”游埠豆浆入驻酒店的美食自助餐厅,在杭州城中香格里拉酒店看来,酒店早餐一般都是经典的中西式,而这次加入杭州本土的市井早餐,更希望客人能尝到江南的味道。

此外,叶军还证实:“新游埠豆浆”已经开始装修了,预计6月,将在嘉里中心B1层开出全新门店,面积约60平米。

不过,嘉里中心营业时间是从小上午10点开始的。和业主商量后,叶军会在一楼地面设一个单独的早餐亭,早上10点前在此卖早点。

“除了经典的早餐小吃,还想增加面食、点心等小吃。”叶军坦言,年租金涨至30万元,差不多是以前的4倍。“单品价格会跟着上调,但不会太多,大概在1-2元。”

游埠豆浆
地址:杭州嘉里中心B1层(预计6月开业)

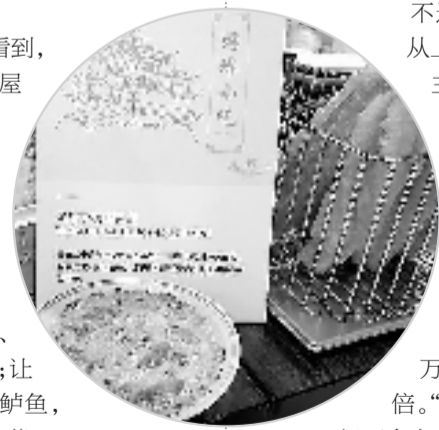


浙江24小时APP

扫一扫,有更多美味等你。



杭州吃货
小程序
二维码



记者手记

当充满烟火气的街头美食店,换上了“高大上”的装修,甚至涌入商业味更浓的综合体,这样的转变,你接受吗?

在采访中,有人大赞体验更加舒适,也有人叹息失去了原有的“味道”。

这一道“选择题”,到底该怎么选?

有餐饮老板认为,如果老底子餐饮品牌

“选址”得当,新开门店的质量和影响力,将远胜过那些关闭的旧门店。

但也有杭城资深餐饮人士直言,踏上这条“进阶之路”,面向的客群、运作方式、推广方式发生改变,应该趁早改变江湖小店的传统思维,与消费者“同时求变”。不论阵地在哪儿,都应该保持自己的特色。

事实上,通常街边店升级后,从品牌、包装、体验感都会作相应的调整,但对于餐饮运营来说,成本肯定是要增加的,那么,相应的客单价也将会随之上涨。

换了新地方,价格上升了,消费者是否还愿意为它而来?这或许是升级成2.0版“街头店”老板,将面临的新挑战。