

小店帮小店,小店陪大家。
记录店主们的所见所闻,所思所想,所忧所喜
一起来看看小时小店故事吧



扫一扫
来社区那些事
看小店故事

谁也想象不到,当年骆家庄菜场九平方米的小铺子会做到这么火 谁也体会不到,如今每天一睁眼就要面对一万五房租的压力这么大 又香又脆的,是我的麻花 有苦有甜的,是我的人生

本报记者 方力
见习记者 刘玉涵
通讯员 涂玉红



扫一扫
看杨发伟做
麻花

午后的杭州西溪湿地,知了还在唱个不停。河渚桥的杨先生糕点文化体验店里充斥着酥香,里面的直播间十分热闹。

“超级好吃,现做现发,抓紧手速,给大家宠粉价格。”小哥哥主播早10点晚10点一刻不停。

这家店,有招牌杨先生麻花,也有“网红”白桃乌龙芡实糕。

42岁的丽水人杨发伟是这里的掌门人。上抖音拍视频,他总是穿一件洁净的立领白衬衣微微一笑。

来杭州打拼20多年,从城西骆家庄菜场不到9平方米的铺子起步,如今在西溪湿地体验店达到1200平方米,年销售额数千万,似乎弹指一挥间。

他跟钱江晚报·小时新闻记者说,睡在菜场阁楼的时光,是人生最苦也最甜的时候,现在更多的则是压力。

一个人,九平方 热气腾腾开出一家店

杨发伟依然还记得20年前,骆家庄农贸市场里的那种喧闹。

天还没亮,伴着摊主们进菜的响动,杨发伟会从铺子上的小阁楼里醒过来。不久,从这个面积不到9平方米的小铺子里,开始飘出麻花的香味。这是杨发伟创业之路的开始。

“那是我最苦也是最甜的时候。”杨发伟回忆起那段时光不禁笑起来。

2000年,杨发伟离开丽水老家,来到杭州打拼,在骆家庄农贸市场开了一家调味品店。没过多久,隔壁糕点铺的老板打算转让,杨发伟就接手了这家不到9平方米的店,跟着学习了一些糕点手艺。“当时他的店里没有麻花,但是我本来有这个手艺,就想着为什么不卖麻花呢?”

店面虽小,但五脏俱全。杨发伟在屋里架了一层阁楼,楼上可以睡觉,楼下糕点加工。

小小的糕点店很快就得到人们的认可,周边来买菜的顾客也会常来顺手买上一点。“每天从早做到晚。那时候一天能赚七八百,买彩票人家一张两张地买,我可以一把两把地买。”说起那时的业绩,杨发伟藏不住地得意。一个人,一家小店,热气腾腾地开了四年。

老实人,死心眼 认准一件事那就做到极致

那四年,每天四点半开始揉面。杨发伟的内心中,时不时也和手中这团面一样,想着更大的“膨胀”。接着,他做了5年快餐生意。每天只睡4小时,最耀眼的成绩是一天卖掉5000份快餐。但很快遇到了瓶颈,又开餐馆做餐饮,然后,在出去走走看看之后,他最后决定做回老本行。

把麻花做到最好。

“我奶奶做麻花很好吃,我从小在她旁边给她打下手,生个火鼓个风的,慢慢就学会了。”杨发伟说,以前逢年过节,村里人家都会来邀约做麻花。而他跟奶奶学到的,又不仅仅是做麻花的手艺。

“我奶奶很讲究的。做麻花不是要裹红糖,就要熬红糖汤。我和弟弟看着那个火候差不多了,就喊差不多可以了吧。我奶奶就不行,她要用筷子挑一点红糖,放到冷水里,再捞出来抻这块糖,看它拉丝的程度怎么样。确定可以了,才会关火。”杨发伟表示,他做麻花二十年,还是觉得这样的土方法最管用。

店里的麻花,除了米做的麻花只能用机器做成之外,其他的麻花都是手工制作。“面麻花也能用机器做,但是味道就是不一样。”

该讲究的决不将就,是杨发伟一直坚持的。“我爸爸做麻花在当地小有名气的,他尝过我做的,说现在我做的比他做的好吃!”杨发伟笑了。



体验店里,游客可以观看到手工制作麻花的过程

火鸡味,榴莲味 麻花里都是人生百味

除了传统的产品,他还钻研用米粉做麻花,还发展了火鸡、榴莲、海苔等10多种口味。

杨发伟还早早涉足了直播带货。如今抖音的带货量一天有上万单。以年轻人为主的线上运营团队也发展到四五十人,创下线上年销售额占比八成左右的业绩。

不过任何事情,一帆风顺总不是常态。因为管理模式不太先进,杨发伟也遭遇过瓶颈,但他很快就调整思路,快刀斩乱麻,果断关停各种分店。

但他耗资一千万打造的西溪湿地体验店,却还是在2020年开张。“一开张就碰上疫情,其实这家店线下也是亏损的,全靠线上销售额去覆盖。”

传统糕点踩准了新媒体风口,迎来了一线生机。

“西溪湿地这个店花了一千万,今年新的工厂面积扩大了3倍。”杨发伟打趣,每天一睁眼,光一天的房租就是1.5万,一刻也不敢懈怠。

现在,杨先生的手工麻花已经入选西湖区非物质文化遗产。

很多人问他,手工做出来的糕点比机器好吗?

“其实我也不知道,我不想这么多,就想一个一个糕点地做,吃得了苦,踏踏实实地做,20多年都这么过来了。”杨发伟笑起来,“当时有个小姑娘尝了我的糕点,后来成了我的老婆。”

而他的老父亲也没想到,丽水小山村的麻花在全国开了花。那些传承至今的细微美好,穿过纷繁时光,去到了更多人身边。

“就卖麻花,游客回去总要带点什么吧。”这么想着,杨发伟同步开起了淘宝店,没两天就有了订单,接着从三五个快递到几千个,销量暴涨。那是2013年,淘宝零食兴起。第二年,他就开出了工厂。

兜兜转转,杨发伟的心里越发清晰了一个念头:笃定只做一件事的话,那就把这件事做到极致。如今,他笃定要做的一件事,就是