

# 帮帮 小店

### 本报记者 章然

一家是开在滨江区的网红面包店——猫咪面团 Neko-pan,创下滨江多个烘培销售第一。

通过钱江晚 报的报道,两家店 走到一起。

猫咪面团的老 板找到我们,诚意邀 请霞姐去店里学习交 流技术,想通过小店帮 小店的方式,给霞姐谋求 一个留在杭州安家的机

5月5日,"五一"假期后的第一个工作日,霞姐按捺不住激动的心情出门,和"手语姐姐"吕老师一起从拱墅区坐地铁跨区去到了猫咪面团Nekopan店。

小时新闻记者也 跟着前往,记录下了 小店和小店间的这次 帮扶。

## 销量第一的盐面包 很想学

春晓路上猫咪面团Nekopan小店,装修很舒服,穿着便装的霞姐推开店门,眼神就没有离开过刚出炉的各式面包。

店主菠萝给霞姐介绍:"这是店里销量第一的盐面包,这是独创的斑斓吐司、斑斓 米面包、斑斓朵包,这是健身人士喜欢的碱 水系列和贝果,都是无糖的……"

霞姐很感兴趣,通过吕老师的翻译,她 和店长菠萝交流了起来。

"碱水面包口感是什么样的,为什么叫碱水?斑斓面包颜色很独特,是用什么做的?盐面包怎么做?"

考虑到店里售卖的面包和霞姐擅长的蛋糕有区别,店长菠萝很耐心地——解释。

"揉面的粉不同,夏季和冬季揉面的方式都不一样,夏季会把一部分揉面的水换成冰水,或者会把面团放进冰箱冷藏发酵。"菠萝说,因为添加酵母,面包是有生命力的,所以揉面、发酵一定要遵循安排好的时间。

菠萝讲解得细致,霞姐感受着店主做面包的用心。双方都因对于烘焙的爱好共情很深。

霞姐锁定了店里的盐面包,"这个看起 来很像牛角包,我想学。"

"真厉害,选中了店里面销量第一的。" 店主菠萝大方地说,学习销量第一的产品 复刻,说不定能提升店里的销量。

盐面包和火腿芝士堡、脆肠土豆 泥使用的是同一款面团,菠萝决定将 三种面包的制作方法一起教给霞 姐:"后面再把烘焙时间表发给霞 姐,就可以百分之百复刻。"





手语姐姐烘焙坊主理人霞姐

### 霞姐进厨房 上手很快

霞姐只在周日休息,其余时间要打两份工,学习时间非常紧张。

日式面包店的揉面发酵有固定时间表,冷藏发酵和高温发酵也许要耗费数日的时间,为了让霞姐参与重要的揉面、整形阶段,时间上需要磨合。

"我下周四请假,就能参与到面包的整 形阶段。"霞姐提议。

"下周可以学习几款面团如何整形到 出炉后的模样。"菠萝拉了一个微信群,把 霞姐、手语翻译一起拉进来,方便霞姐沟通 学习。

霞姐戴好帽子,和菠萝一起迈进了厨 房。

"哇,你们用这么大的搅拌机呀,我都只用一点点大的。"霞姐很羡慕。

菠萝说,店里平均日产1000多个面包,最多的一天卖了1500个,大批量生产必须要用大功率的搅拌机。"这也是面包和蛋糕不同的盈利方式,面包耗时长,必须产量高才能盈利。"

这堂课,先让霞姐预先适应切割部分。 烘焙师把一团团白色的面团称重,另 一位厨师负责将面团团成团状。

霞姐在旁边观察。菠萝鼓励霞姐上手 试下。霞姐开始团团子,和对面厨师的速 度,竟然不相上下。

"霞姐一看就有烘焙的底子,虽然蛋糕 和面包不同,但是烘焙的敏感度比常人要 好很多。"菠萝说。

下一次学习也排上了日程。

## 有人拿着报纸来 我很高兴,给他免单 社区理发店致谢: 因为钱报,我被看见

"五一"假期前,钱江晚报拿出 版面,硬核助力小店,给本轮疫情 中曾处于二级响应之下的小店免 费做广告。

首批20个免费广告名额被一 抢而空。

4月27日,这一版公益广告见报了。经历了"五一"假期,这20家小店的生意怎么样?

5月5日,"艺行宣"发艺老板张 新很高兴地打来电话:"打电话询问 的顾客变多了,不说别的,挺感激的, 我对店的发展越来越有信心了。"

"主营剪发、烫发,特色是老底子社区理发店,不催办卡价格实惠,手艺也不错。"这是张新给自己理发店的定位和介绍。

对于自己店面的露出,张新本 没有很大的期待:作为90后,他对 多少人看报纸心里没底。

让他意外的是,后面真的有变化发生。

"陆续几天吧,不断有陌生顾客 主动联系我,来问我理发价格和开 门时间。"

张新觉得这不是偶然,是钱江 晚报的版面露出,让更多的人看到 了自己的店。

4月30日,张新还遇到了一位 拿着报纸来的顾客,剪完头,他给那 位大哥免了单,"让他试试我的手 艺,他要是认可我,下次就会再来。"

因为一张报纸的缘分,张新多了一位顾客。理发后,这位大哥也说今后理发就认准"艺行宣"了。

一个理发师的成就感,在这一 刻体现。

这些天陆续有新面孔出现在张 新店里,有看到报纸来的,也有朋友 介绍来的。

当顾客推开理发店门时,张新总会稍稍打量一下对方,"看看是不是新顾客,如果是新顾客,会问一下是通过什么方式知道这家店的。"

免费广告的推出,像是给老牌 社区理发店注入新鲜血液,张新对 于这样的细微变化欣喜万分。

在如今疫情、同行竞争等影响下,小店的生存形势变得微妙。

张新想让自己的理发店在这"洪流"中生存下去,甚至能发展壮大。因此对于每一个能发展的机会,他都不愿意错过。

本报记者 边程壹

