



A

“阳康”老客陆续上门,熟悉的面孔都回来了

# 从一天5锅煎饺重回50锅 杭州大马弄小店的人气复活中

寻常

烟火  
最火

本报记者 边程壹

2023年第一个工作日,高架上川流不息的汽车、四季青扫货的人群、地铁站晚高峰的上班族,都在述说一件事:熟悉的杭州回来了(详见本报昨日报道)。

杭州渐渐回来的烟火气还散落在我们身边的各个小店里。

## 人都回来了 “姐妹小吃店”满血复活

杭州大马弄边的城隍牌楼,老杭州扎堆,这里有不少小店。经营了13年的“姐妹小吃店”就是其中之一。

昨天,姐妹俩看着一拨拨客人,脸上满是笑意,“喏,你自己看嘛!回来了!”

两周前,这里却看不到几个人,一天只能卖出5锅煎饺,“这么多年几乎没看到过,我们这里是大马弄,人这么少,看着心里难过。”姐姐说。

而现在,虽然大家都戴着口罩,但眉眼之间的神情,那是遮不住的。

姐妹俩来自河南周口,20多年前就结伴到杭州做早餐。当时是在早餐店打工,干了8年多,就为学习如何做出杭州味道。

如今,她们从业已经超过20年。姐妹俩分工明确,姐姐每天凌晨3点起床,做准备工作,妹妹则负责制作煎包、煎饺,售价都是1元一只。

早晨4点多出来的第一锅,都要靠抢。生意好的时候,一天要卖出50多锅。



元旦后的杭州大马弄,人气逐渐恢复



食客想买到早晨4点多出来的第一锅煎饺,要靠抢。

每天生意最红火的时候是早上9点前,有年纪大的、刚晨练完的、还有熬完夜吃早餐的年轻人来吃早饭。

一位阳康大伯点了一碗拌面加上几只煎饺,吃得津津有味。

“我阳了8天,昨天转阴了,惦记这里的味道,今天就来吃了。”一位阿姨说。

想想前几天的冷清,看着眼前的生意,姐妹俩心情不错,“生意好,我们肯定很开心。生意不好,我们一家人也就相互安慰,做生意那么多年,心理承受能力比较强了,挺挺就过去了。”姐姐说。

“前几天开始,生意慢慢回来了,今天我感觉已经回到日常水平了。”妹妹说临近岁末,甚至感觉比平常生意更好。

“老板娘,我们这是报复性消费。”店里一位年轻人开玩笑说。

这几年姐妹俩把老家的兄弟姐妹都接了过来,她们有个心愿,“尽早买个房子,在杭州那么多年了,也算大半个杭州人了,我们都要留在杭州的。”

## “老客一下买走12斤” 春饼摊的生意迎来转机

“前天有个老客一下子买了12斤春饼,现在每天都要用4桶面糊啦!”

刚刚阳康的王尾花的“小王春饼”也在杭州大马弄。最近一周,摊位生意和她的健康状况步调一致,越来越好了。

王尾花年过半百,总是笑盈盈的,她一手旋转着面糊,在面前两个摊饼器上来回操

作,基本每10秒就能摊好一张。

春饼18元一斤,做好的春卷15元一盒,有荠菜、雪菜、豆沙3种口味。

“从凌晨4点要忙到下午5点,中间只有10分钟吃饭的时间能稍微歇口气。”她说。

跟边上其他摊位一样,别看这两天生意还挺火,但就在10天前,王尾花还愁得不行。“当时整个大马弄的人都很少,像这样大的面糊桶,一天1桶都做不完,准备好了又用不掉,怪浪费的,心里就更难受。”

王尾花印象中,生意像2022年12月中下旬那样清淡还是比较少见的,好在这些天迎来了转机。

王尾花的春饼小店在大马弄里蛮有名气,以致于在老顾客中有这样的传闻:大马弄里有两种春饼店,一个是王尾花的春饼店,另一个是其他人的春饼店。

正因为这样,有顾客会给王尾花算上一笔账:按春饼18元一斤、春卷15元一盒、豆沙15元一包来算,她家的营业额每天至少得有2000元。

对此,王尾花腼腆地笑笑。“赚的都是辛苦钱。我都52岁了,再做几年存点养老钱,是时候就该退休啦。”

白天出摊做生意,晚上回到家接着准备第二天的食材,第二天一大早又是一天,周而复始,天天如此。在这里做春饼22年,经历了风风雨雨,也落下了一些“职业病”,她颈椎、手腕都有劳损。

“一般人干不来这个的,真的蛮累,一点都不能偷懒的。”对于现在的生活,王尾花说都是自己双手创造出来的,她很知足。

B

## 黄姑山横路火锅店:真正火爆还要再等等,我们有信心

昨天上午,大雾消散,阳光打在杭州黄姑山横路的一排玻璃房上。这些房子都是2022年9月新开的餐饮小店。中午时分,多了一些年轻的面庞在这里穿梭。

“又有点热闹起来了。”在附近工作的一位小姐姐说,这阵子大家陆续阳了又陆续康了,趁天气好,和同事第一次到外面小聚,莫名被一股人间烟火气击中,于是走进了这家带点网红气质的冒汗芋儿鸡小店。

店里十来张桌子,几乎都被年轻人包

了。“中午12点半就满座了,晚上还要排队等号。”服务员同样很开心。

小店氤氲的热气中,人们大快朵颐,热闹的场景映照墙上口号:“一锅狂炫三碗饭”,“吃香喝辣来冒汗”,这氛围,仿佛能横扫生活的烦扰。

“之前小店也冷清过,门可罗雀,热闹的场景也是这几天才出现的。”老板陈蕾妃有十来年餐饮行业经验,她记得去年12月份以来,店里就比较冷清,最惨的一天只有三

四千元的营业额。就这两天,人气一点点回来了,到现在,小店一天要卖出50锅芋儿鸡,营业额最高一天可以做到一万五六。

“我们还在做直播,希望继续提升人气。”陈蕾妃说,疫情防控政策不断优化,生意总会好起来的,现在大家还处于逐步阳康阶段,真正复苏到火爆可能还需要一段时间,但是她有信心。

本报记者 方力  
通讯员 冯晨晨

小店  
纪事