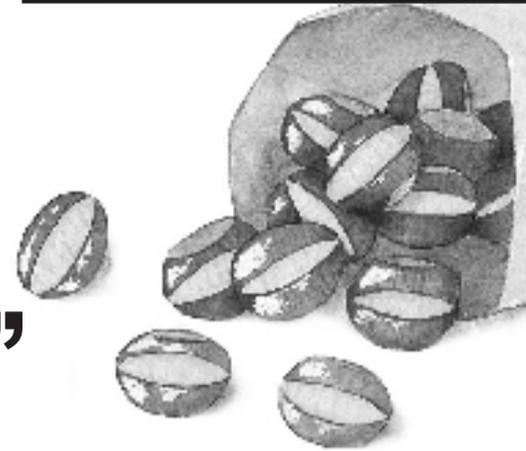


连续九年,老周都要给老人送出几万斤免费栗子
这个九月,他说要为杭州这件大喜事造造气氛

第十年的爱心栗子券上 专门印了“杭州亚运欢迎您”



我的亚运· 千家小店万家灯火

本报记者 蓝震

2014年,在杭州拱墅区米市巷街道夹城巷开了20多年炒货店的周明,跟妻子谷平商量,打算给附近社区60岁以上的老人一人送一斤糖炒栗子。

能理解当初妻子听到这个决定时的错愕和心疼,毕竟炒货生意是一铲铲炒出来的,赚的也是辛苦钱。

但丈夫的一番话说服了她:这么多年邻居们都照顾我们的生意,现在我们有能力了,也该回报社会了。

今年是“周记炒货”免费送栗子的第十个年头,周明说要继续送至少8万斤糖炒栗子。

周围人已经习惯了秋凉时这份甜蜜的约定,今年是杭州亚运年,周记炒货免费领取糖炒栗子的凭证——栗子券,也改成了特别版,和往年相比,券上多出了“杭州亚运欢迎您”的字样。

这是一家炒货小店的心意。

初起

打拼5年后落脚夹城巷

夹城巷7号,周记炒货一片忙碌。3个师傅在店铺侧边的灶台,来回翻炒第一锅山核桃,一旁理着标志性板寸头的周明,像个裁判洞察着每一颗出锅山核桃的品质。

过去8天7夜,周明一直泡在临安山区。从采摘到脱蒲、晒籽、筛籽、浮选、蒸熟、敲壳、浸料,每一步他都亲自把关。最后的烘制,更像是一次容不得有任何闪失的考试。

“品质,是他最在意的,每一颗山核桃他都要盯着回杭州才放心。”一旁的妻子谷平说,每年的山核桃采摘季,周明都亲自上马,在山里一住就是十来天。

炒货店门口,放了一排塑料小板凳,邻居们经常会坐在这里歇脚聊天。空的时候,周明会围过来和邻居们拉拉家常。

“没有他们的支持,我们的生意不可能做得这么好。”周明的思绪拉回到了35年前。

十七八岁的周明,从老家江苏徐州来到了杭州,最开始跟着亲戚在拱宸桥做炒货生意。1989年,他认识了妻子谷平,两人一起打拼。一口锅,周明自己炒;一个蛇皮袋,铺在地上,半边瓜子、半边花生,谷平卖货。

坚持

第十年的栗子券有了“亚运”元素

都说“晴天留人情,雨天好借伞”。周明明白,生意场就像竞技场,它的魅力不是只有胜负,更有温情和善良。

2014年,当他把“给附近社区60岁以上的老人一人送一斤糖炒栗子”的想法告诉谷平时,妻子刚开始是迟疑和担心的。迟疑的是怕被人质疑炒作,担心的是成本问题。

但周明坚持:“附近的人经常照顾店里的生意,生意也一年年好起来,就想着回馈一下周边社区的老人们。”

第一年,周明发放了2万张栗子券,联系了周边7个社区,由社区统计老人的数量,再把栗子券发到社区,由社区发给老人们。

第二年,发了2.5万张;第三年,是3万张;第四年,3.5万张……免费派送的范围也拓展至夹城巷、虹园、稻香园、仓基、双荡弄、沈塘桥等13个社区。

9年下来,有人给周明算过送出去的糖炒栗子的数量,还有人给他按20元一斤算过价值,“好多钱呢”。

在不大的店铺里,挂着社区和邻居自发送来的锦旗,有锦旗写着“金秋重阳栗子飘香,周记炒货爱心名扬”。和金钱相比,周明更在乎口碑。

接棒

女儿试着接管小店“学好父亲这三点”

“我们年纪在变大,事业上还需要女儿接棒,尤其面对直播电商等新事物时,需要用年轻人的方式来运营。”

说这番话的时候,周明23个月大的外孙正踉踉跄跄跑过来,他放下手头的活,一把将外孙揽在怀里。

小小的炒货铺,就像百米赛道上的接力赛一样,也需要传承。

1994年出生的女儿周婷婷在店里帮忙了四五年,老周有意培养,希望她能接好下一棒。

女儿很谦虚,“和父亲相比,我还是一个小学生,很多东西都还要学,不管是做人,还是做生意。”

35年经营一家小店,周婷婷说父亲给她的三点印象最深:坚持、胆大、细心。

“父亲告诉我,一定要与邻为善,懂得感恩。我特别能理解为什么父亲能从2014年起给社区老人送栗子,并一直坚

“嗒,就是现

在店铺斜对面的位置,那个时候夹城巷的路还没拓宽,他们夫妻俩经营着一个小摊,因为东西好,回头客很多,还有人专门从南星桥赶过来买。”从店里拎着一袋炒货出来的老陈是店里的熟客,见记者和周明在聊往事,他也搭腔了几句。

开炒货店,本身是小生意,而且顾客大多是周边的居民,必须讲究卫生、质量和价格,即使旺季也不能轻易提价。在回头客的笑口常开中,周明的生意红火了起来,再苦、再累,心里也觉得甜。

1994年,夫妻俩在夹城巷租下店面,从炒瓜子、花生到糖炒栗子、山核桃,从推着三轮车卖到落脚夹城巷,这家小店的名气越来越大。

这些年,钱江晚报一直没有停止对这家小店的关注。我们曾在评论中提到:“人生一世,最难得的两个字是‘真诚’,我们以真诚待人,才能换回他人的真诚相待。此事中,店主发出一张张免费栗子券,所送出的不仅是栗子,还有真心与人情。”

今年是周记炒货免费送栗子的第十个年头,老周也在准备加印免费栗子券的事,“今年至少送8万斤栗子。”

亚运的氛围日渐浓郁,周明和很多杭州小店店主一样,心里有一种朴素的激动。店里的阿姨们都第一时间报名参加亚运志愿者,“这是杭州的大喜事,我们小店也要尽自己的心意和地主之谊。”

前几天,我们报道了周记炒货第一锅糖炒栗子预计9月中旬出炉后,一家设计团队的负责人周意主动提出免费为周记栗子券做设计。

周明看了很开心,此前沿用了多年的普通栗子券,今年在这份精致的票面上多了一些亚运元素,更有意义。

“经常有外国人到我们这买炒货,甚至还经常接到销往海外的订单。”周明说,在另外一个赛道,也要拼出一个名气。

持到现在。”

这次去临安采摘山核桃,周婷婷也跟着去了。“从预备采摘到彻底出货,每一颗山核桃都要经过爸爸的手,只有他自己了解到了今年山核桃的饱满度、好坏率,才有底气和客户推介,才能对得起大家的信任。”

肯钻研,能吃苦,也是经营一家小店的“秘诀”。

在自己的赛道上,周明和运动员一样认真和执着,他琢磨着杭州人四季轮换的爱好。为什么老粉们就喜欢老周现炒现卖的炒货?抓一把热乎乎的瓜子嗑嗑,味道就是不一样,特别香。这是街坊们给出的答案。

“我会努力接好父亲这一棒。”周婷婷说,她最喜欢跳水冠军全红婵,在她身上看到的是一种力量,就像一颗栗子,功到自然成。

我的亚运心声

“每个人都有自己的赛道,在炒货这条路上,我跑了35年。家门口的亚运会马上就要开了,祝愿每位运动员都能战胜自己,加油,我这里第一锅糖炒栗子也要开炒了,这份甜蜜会继续送给大家。”

——“周记炒货”老板周明



扫码分享
小店故事