

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



秋天来了 第一锅山核桃出锅了

这个有香味的秋天里
来听听一家有温度的小店故事

靠着一口炒锅起家,周记炒货和周边老邻居们有个坚持了八年的约定:老人们每年的秋天,都能免费领取一斤糖炒栗子。今年的栗子券印好了,小店的第一锅新鲜山核桃也热腾腾出炉了……

本报记者 杨一凡 见习记者 潘璐

很多杭州人的秋天,是从山核桃和糖炒栗子开始的。

一口鲜香的山核桃入口,是这个时令超级熨帖的享受。不少吃货们都好奇,今年的山核桃啥时候能吃上?

昨天一早,杭州拱墅区夹城巷周记炒货店传来阵阵香气——熟悉的山核桃味道,回来了。

店里,几位炒工师傅,拿着铲子不停翻炒,每一次炒动,阵阵香气飘出。刚炒出锅的山核桃躺在筛子上散热,很是诱人。

“山核桃第一锅出锅了!”老板周明热情地招呼着。不少食客早早赶来,第一锅山核桃很快就售完了。第一批毛四千斤的山核桃是昨天刚从临安运来的。按周明的说法,今年的山核桃成熟期早,开炒比以往提前了三天左右。

临安山核桃,一般在白露节气统一开杆——周明店里这批山核桃,是他从定点农户手里收来的最早成熟的一批。周明用剪子剥开一颗晾在筛子上散热的山核桃,新鲜出炉的山核桃个头大,颗粒饱满,“陈货的核桃衣是黑色的。你看,这个,新鲜的都是红色的,好吃!”

周明告诉记者,今年是小年,山核桃比以往减产了不少,收购价每斤贵了10元,但大籽的数量比较多,“以往,一万斤里面有500~800斤大籽。今年有一千斤左



右,杭州人都喜欢吃大籽。”

早上九点多,第一锅山核桃卖完了,“很多都是老客预定的,包括快递,晚上都要发很多。”周明忙着将山核桃装瓶打包,脸上笑意满满。

一位老阿姨特地从城南赶过来,订了十几斤的山核桃,“一早就赶过来买了,家里吃了好几年的,还是这家咸度口味最好。”

周明告诉记者,现在,他的微信好友五千个人都已经加满了。经营周记炒货店三十四年,他相信只要品质好,有诚意,生意就不会差。

今年暑假,周记武林路新分店装修了,铺面更大,由周明的女儿女婿经营。

家住拱宸桥的蒋阿姨轻轻松松咬开一个山核桃,“这里的皮薄,好咬。”蒋阿姨表示,先买一袋自己尝尝,过几天再来买送人的,“每年在周记要买几千元的炒货,都是超级会员了。”蒋阿姨笑着告诉记者。

住在附近社区的黄阿姨也是周氏炒货店二三十年的“老粉”,“我老伴就喜欢吃这里的,别的地方的山核桃都不要吃的。”黄阿姨告诉记者,周记山核桃不仅味儿香咸,老板还给附近老年人免费送栗子,“货好,人也好。”



去年,浙大玉泉留食关门搬到新址的消息引发了不少浙大人的回忆潮。它,不仅是一顿顿人间烟火的满足,更承载了数不清的青春回忆……

搬家一年多 浙大留食咋样了

本报记者 杨一凡 见习记者 潘璐

浙大玉泉留食餐厅,是很多很多人的青春回忆,它搬走了。去年7月,钱报记者曾经找到了浙大玉泉留食搬迁后的新店留食餐厅。时隔一年多,留食餐厅怎么样了?

日前,钱报记者又来到了留食餐厅。

搬迁转型的阵痛

不到上午11点,记者来到“留食”新店址:冠军路104号。徐大姐正忙着打包外卖。刚打了声招呼,徐大姐就认出了记者:“你比去年瘦了不少!”

徐大姐非常热情,神色中难掩疲惫。

还没到饭点,徐大姐和记者聊起了这一年来的变化:搬到拱墅区后,从一家大学食堂转为社会性餐厅,从主要面向师生转型面向更多元的顾客,留食面临的困难不少。

徐大姐说,去年头几个月情况还好。今年,特别是暑假,先是台风“烟花”,又下了一周大暴雨,加上疫情防控形势加紧,“堂食的人比较少”。工作日,来堂食的主要是在附近上班的年轻人,周末堂食的相对少些。也有些浙大校友在附近或者路过的时候,会来餐厅吃饭。

徐大姐叹了口气,相比之下,外卖的收入反倒比较稳定,“其实,我们之前一直没想着做外卖的,本来就想着薄利多销。”但形势不由人:不做外卖赚得少;做了外卖,又要付出大量的人力成本,利润在除去平台的各种红包、折扣和抽成后,“实际收入的钱很少。”

回不去的玉泉

去年,徐大姐说过,老板会考虑再开个分店。不少人当时也问过,留食还能不能回到校园?

徐大姐说:“玉泉留食原来的位置,听说已改造成其它用途了,应该是回不到校园了。今年,我们本来打算在玉泉校区周边开家分店,但没有特别合适的店面,房租、转让费这些费用加一起也不便宜。加上疫情各方面因素的考虑,留食应该是回不去了。”

搬到新址后,徐大姐说包括她在内的老员工们,也经历了心理上的变化和重新适应,“以前,留食开在学校,跟食堂的大锅菜不同,留食有小炒,而且价格实惠,每天高峰期忙到不行。现在搬出来了,我们面对的顾客群体不一样了,大家餐饮需求更多样了。我们从学校食堂出来的,物美价廉是我们的特点。但要是说留食的菜像其它餐馆的菜一样做得很精致,那倒没有。我们就是很家常,用老底子的烧法,价格也便宜,满足大家用餐的需求。一开始来到外边做,确实心理上有波动,跟在学校时候有反差,但经过这一年多,大家也在慢慢适应,意识到我们已经重新开始了,回不到在学校那时候了。”

徐大姐说,现在新店的生意慢慢在做,老板对员工也很好,外卖虽然利润很低,也在坚持,毕竟能多一个销售途径,“我们还是坚持以往菜的品质、分量、口感,薄利多销,让大家少花点钱就能吃好。”

来自小时小店的
播报