

三百多道菜都有两种做法 印度餐厅也想抓住『中国胃』

本报记者 金檬 文/摄

2024年,“世界超市”金华义乌又因“美食联合国”的名头火出圈。

“买卖全球”的市场越开越大,紧邻义乌国际商贸城的道路两旁,扎堆开着异国美食餐厅,吸引着游客和商客涌入尝鲜。

潮汕人许曼兰和尼泊尔籍丈夫毕萨开的餐厅就在城北路上,主营印度和尼泊尔菜。

开店12年,这家餐厅发生了许多新变化。



小众菜系意外破圈 节假日排队1小时以上

这个跨年夜,许曼兰和丈夫也守着餐厅。同他们一起跨年的,还有几十名印度商人。“前几天他们就预定了位置,要在我们餐厅里迎接新年。”许曼兰说。

义乌市场春节会休市,所以很多外国客商提前来采购。去年12月以来,许曼兰的餐厅每天都要从上午11点一直营业到凌晨一两点,眼睛都熬出了红血丝。

“这一年不仅外国客商的新面孔多了,国内游客也多了。”许曼兰说,这是她在2024年感受到的不同。

2024年“五一”当天,餐厅还没开门,就有几十名顾客自发在门口排队。许曼兰说,这是开店12年以来第一次在店里看到这么多国内顾客。

国庆期间的顾客更多。“每天都排队1小时以上,有时甚至超过2小时。店里4名厨师忙坏了,光咖喱每天就要煮上千斤。”她说,印度菜和尼泊尔菜原本是小众菜系,没想到也有爆火的一天。

为了让国内的食客满意,小店菜单上的300多道菜都有两种做法,以争取更多的“中国胃”。“国内顾客集中在饭点,印度顾客喜欢夜宵档,时间正好互补。”许曼兰说。

扎根义乌十二载 小店多了很多新面孔

如今,城北路上仍有十几家印度餐厅,有近两年新开的,也有还在装修的。许曼兰的餐厅是开业时间最长的那批小店之一。

2012年,夫妻俩从广州来到义乌。“当时的城北路就有‘印度街’之称,不仅集中开着十几家印度餐厅,还有很多印度、尼泊尔人开的外贸公司。”毕萨看好这里的前景,便租了一间不到50平方米的小店面,取名“妮萨迦”。店铺安置好后,许曼兰也带着孩子来这里生活。

“我们想让那些来义乌做生意的印度、尼泊尔商人尝到家乡的味道。”许曼兰说,为此店里的面粉、香料、大米都是从印度进口。久而久之,这里成了不少外商定点吃饭的地方,“这些年市场生意好,小店也多了很多新面孔。”

2022年,夫妻俩把餐厅搬到了临街的店铺,面积也扩大了一倍。在义乌生活了12年,她和丈夫早已把义乌当成了自己的第二家乡。面对新年,夫妻俩信心十足:“相信义乌市场会越来越有活力,也希望餐厅生意越来越好,无论外商还是国内游客都能纷至沓来。”

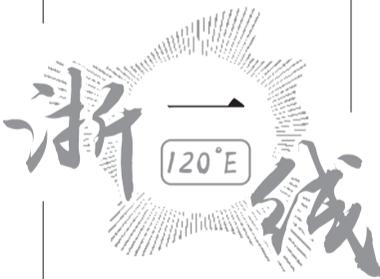
编者按:

作为北京时间基准线的东八区中央经线——东经120°,从北往南贯穿浙江,可以说是浙江的“中轴线”。

这条“中轴线”沿线分布着不少烟火小店。有的小店开了几十年,靠一门手艺把日子过得越来越红火。一盏灯,一杯茶,他们服务着周围的街坊邻里。

这些小微个体凝聚在一起,为“浙”一线的发展注入活力。岁末年初,让我们一起沿着东经120°行走,探访这些小店。

今天,我们探访的是金华义乌的“妮萨迦餐厅”和绍兴诸暨的“秘多潮袜”。



本报记者 俞刘东 文/摄

“数字印花的多少钱?”“这款羊毛含量多少?”

在绍兴诸暨大唐袜业城一间不足10平方米的小店铺里,“秘多潮袜”店主姜微正在给客人介绍产品。

“9月底到11月底时最忙,现在在大多数客商都是来补货的。”2024年最后一天,她依然守在店里。

“忙归忙,感觉挺有希望的。”姜微说,2024年自己经营得挺不错,收入比上年翻了一番。



爆款火了一个月 每天都有人排队拿货

姜微主营饰品女袜。笑脸、熊仔、蝴蝶结……店里从基础款到时尚款应有尽有。店铺虽小,但墙上挂满袜子的布置,总会吸引来往的采购商多看两眼。

姜微有一批忠实的客户,有做电商的,也有开实体店的,几乎天天来拿货,“回头客多,是因为我们的产品质量好。”

小店一年会推出百来款袜子,每款的出货量其实都差不多。不过,2024年出了一个挺意外的爆款,“那就是一款很基础的厚袜子,加了个布标设计。火了一个多月,每天都有人排队来拿货。”姜微说,那段时间基本没存货,还常常欠货,就这一个爆款卖了全年近一半的出货量。

姜微说,她也想不明白为什么能火,“这种事可遇不可求,感觉就是运气好。”

不过,爆款的出现也让姜微意识到,多做款式虽然有压货的风险,但也能增加“出圈”的机会。眼下,她的设计团队正在紧锣密鼓地研发夏款新品,希望在2025年复刻奇迹。

全身心投入三年开店 希望今年能多陪陪孩子

去年是姜微成为店主的第三年,之前她是一名朝九晚五的上班族。

诸暨大唐街道是国内外闻名的“袜都”。目前当地拥有各类制袜企业上万家,年产袜子超250亿双——按全球82亿人口计算,相当于每年给每个地球人做三双袜子。

“我爱人家是做袜子生意的。”姜微说,结婚后自己才渐渐了解相关产业,后续在家人的支持下开了店,“我婆婆都把自己的店关了来帮我。”

做了生意,姜微一年365天不是在铺子里卖货理货,就是在工厂间奔走。袜业城她开店的那条“弄堂”里,她常常是第一个来,最后一个走,“现在是积累客户的阶段,忙点累点都值得。”

三年来,生意一年比一年好,但拼搏的背后也有一丝歉意,“孩子上二年级了,正是喜欢到处玩的年纪,但我连绍兴市都还没带娃去过几回,更别说远的地方了。”姜微说。

新年的第一天,姜微给自己放了个假,在家陪伴孩子,“希望今年可以有机会带孩子多出去走走,好好弥补一下。”对于2025年,她坚信只要自己不断努力,事业总会有突破,生活总会变红火。