

传统工艺熬制 多渠道拓宽销路 这份良心美食 坚持不涨价

4月以来,天气逐渐升温,市场上悄然出现了青草腐。永康人心中的季节限定美食。

4月22日,记者辗转寻到一家手工制作青草腐店,了解店主与青草腐的不解之缘。

几十年坚守 传统熬制工艺

到达店内是上午9时许,记者发现店主池益强戴着手套,把盒子里凝固成型的青草腐一盒一盒端出放在桌子上晾凉。

我一般在凌晨5点起床制作。如果要熬青草汁的话,则要更早,凌晨3点就得起床了。今年62岁的池益强,一到做青草腐的季节,基本每天都会维持这样的作息。

据了解,池益强在20岁时就开始继承父亲手艺制作青草腐,如今已是第42个年头。池益强告诉记者,真正传统的青草腐工艺就是要采用头茬的青草,制作时提前一天熬制好青草汁,因为头茬的青草出汁率相对较高。

我一般一天可做出200盒至300盒青草腐,每盒重量约为1.5公斤。池益强介绍,制作青草腐的过程远比想象中麻烦得多,通常需要在不锈钢桶里不断过滤、搅拌,熬上15个小时。第二天再用熬制好的青草汁加上一定比例的番薯粉和水,最终方能制作而成。

成本上涨售价不涨 多渠道拓宽销路

从最早走街串巷、挑担子售卖青草腐,到现在利用小红书、抖音、微信朋友圈等多种渠道售卖,池益强手工制作的青草腐受到越来越多顾客的青睐。而这,归功于他的女儿池蕾。

自从池蕾接手销售开始,青草腐销路越来越广。她发布在小红书、抖音、微信朋友圈上的制作青草腐视频,以及各种DIY青草腐吃法的照片等,吸引了不少新顾客,凭地道口感又将新顾客转化成老顾客,以此来稳定每天青草腐的销量。

爸爸的手艺我们学不会,我只想让更多人吃到爸爸做的青草腐,这是用仙草粉制作替代不了的口感。池蕾特别提醒消费者,用青草熬制的青草腐由于没有任何添加,顾客买回家后需要冷藏保存,且在3天内吃完。

池叔叔,来一盒青草腐。钱转你咯。市民小徐边拿青草腐边说,每年夏天,池叔叔做的青草腐是我必吃的夏季饮品。我几乎隔几天就要过来买一盒带回家吃,这么多年了,也没涨价,都是20元。

今年青草价格由去年的每公斤20元上涨到每公斤28元,黑芝麻、白糖等配料成本也纷纷上涨。但爸爸坚持不涨价,一盒青草腐定价依旧在20元。池蕾告诉记者,留住口碑和品质是池益强的初心。

青草腐的制作过程烦琐,需要大量的时间与耐心。在池蕾看来,做好传统口味青草腐的同时,也要去开发一些新花样吃法,才能既勾起老同志的回忆,又吸引年轻人的食欲。

融媒记者 胡美樱子

经营成本分摊 效益实现1+1>2 店中店 成新型经营模式

提到“拼租”,可能最先映入脑海的是多人合租一套房。但在近几年,一种新型经营模式——店中店,逐渐兴起。该模式不仅实现客户资源共享,还大大降低了商家的经营成本。

在我市,也有采用店中店模式经营的店铺。4月20日,记者走进一家咖啡+理发的店中店,感受市民理完发后再喝杯咖啡的惬意生活。



新模式下顾客络绎不绝

分摊房租缩减经营成本 带来意外引流

老板,请帮我做两杯冰榛果拿铁。当天,市民李俊剪完头发后来到位于理发店前的咖啡店,顺便点了两杯咖啡带走。咖啡店主理人王汇丰告诉记者,这是他们店顾客的常规操作。喝咖啡与剪头发两者看似毫无关联,但在这家店内却互通。

据悉,这家位于龙川东路的咖啡店是去年7月份开始营业的。问及这家店的经营模式,王汇丰直言:刚开始,我的想法很简单,就是想找个合作

伙伴分担房租。万万没想到,理发店也给我的咖啡店起到品牌推广和客户引流的作用。

这是王汇丰开的第二家咖啡店。开店前期,从停车、人流量等方面,他都做了充分的市场调研。受疫情影响,房租、客流量都不是特别稳定。刚好我的理发师想开一家理发店,他也有此顾虑,讨论后,我们一拍即合。王汇丰说,原本两个人每年房租均要10余万元,合租后,房租成本减半,经营压力降低。

一家店铺里有两个商家,节流又开源。目前,王汇丰咖啡二店每天的咖啡销量喜人,订单量日均100杯左右。一开始还担心消费者不买账,没想到开业首月客流量比预期的还要好。理发店店主林蒙欣喜地说。

我是这家咖啡店的老客户了。之前在一店消费比较多,今天过来二店尝尝鲜,享受一下边喝咖啡边剪头发的一站式服务。这种体验感还挺不错的。市民胡女士直呼发现了新惊喜。

功能集成精准定位 带给顾客新体验

咖啡店与理发店的店中店经营模式,让王汇丰的另一位朋友也看到了商机。去年11月,几个朋友找到王汇丰商议,再开一家新店,集健身、瑜伽、咖啡、健身餐于一体,打造一家功能集成型店铺。今年3月,位于白马路的三店开张了。

记者来到三店,进一步了解这家店铺的特殊之处:只见到店的客人中,不少会选择其中的两家店中店进行消费,很少存在只选择一家消费的情

况。比如点上一份减脂餐的,会再搭配一杯咖啡或健身奶昔。也有健身结束的,直接就近吃上一顿减脂餐。

健身后很累了,如果大吃大喝又感觉白锻炼,所以我会考虑摄入低卡餐饮。在此健身已有一段时间的市民周莹告诉记者,这家店没开业前,她去别的地方健身后只能回家自己动手准备晚饭,或点个外卖草草解决一餐,而现在这家店可以一站式解决运动+餐饮,对她来讲比较方便。

新模式与高品质 才是长远发展之计

创新。

王汇丰所言,同样得到了其他几位店中店店主的认可。

据王汇丰透露,最近,他的咖啡店上新了几款季节限定口味咖啡,深受新老顾客的喜爱。除此之外,他还推出自带杯可减免一定费用的活动,让消费者在日常生活中就可以参与到环保公益事业里,在举手之劳中为环保助力。

与此同时,消防安全同样极其重

要。记者发现,尽管店中店共用一家店铺,但各自店铺的消防安全设施都配置齐全。

事实上,仅靠新的模式刺激消费,吸引顾客是一时的。消费者选择在一家新开的店铺消费,可能是被装修所吸引,抑或是选址合理等原因,但所售产品的好坏及服务水平的高低,都会成为消费者是否会再次回购的首要因素。

融媒记者 胡美樱子

新冠疫情常态化防控

讲科学、严防控、勤洗手、常通风
戴口罩、一米线、用公筷、健康码

永康市融媒体中心 宣