

寻味夜宵 扛把子 小龙虾

记者带你聆听永康夜色中的 霸屏 故事

天气渐热的日子,正是夜宵美食集中上市的时段。其中,自然少不了夜宵顶流小龙虾的身影。什么口味的小龙虾最受欢迎?永康市面上的小龙虾来自哪里?为什么菜场的小龙虾价格跳水,小龙虾店里的小龙虾价格却依旧坚挺?小龙虾店经营的秘诀是什么?连日来,记者带着这些问题,携同事费重金、耗多日,吃过近10公斤小龙虾后,为读者献上这份永康小龙虾寻味报告,讲述广为人知的小龙虾店背后鲜为人知的故事。



热度不减 口味与品质成就网红店

5月13日,夜幕降临,城区高圳路上逐渐热闹起来。三五知己围坐一桌嗦龙虾、喝啤酒、侃大山。永城的夜生活渐入佳境。

沿着这条路由东往西走,短短几百米路,就有五六家小龙虾店,新开业才20多天的虾霸就是其中一家。此前记者经常在微信朋友圈刷到这家店,这次终于找到摆脱一家老小,上门吃独食的机会,自然不能放过。

进店入座看菜单,霸中霸、老长沙、蒜泥、清蒸……均为每公斤138元。面对众多口味,记者和同伴不知如何选择,旁边一位埋头嗦虾的大哥热情地说:随便选,都好吃。就当我们下单时,大哥大声吆喝让服务员接单给后厨烧

制,一桌人才明白这位大哥就是老板本人。随后,老板不好意思地笑着说:嘿嘿,刚开业我自己没吃爽。老板胡艇是一个吃货,之前三天两头跑武义吃小龙虾,和武义店的老板吃出感情后,便在永康开了分店。

谈话间,服务员将小龙虾端上了桌,只见手掌般大小的虾油亮丰腴,虾背经处理露出雪白的肉。我们的小龙虾都是从湖北潜江进货的,选取大青规格,这种大小的小龙虾进价比较稳定,一直都是每公斤60多元。胡艇介绍,为保障虾肉Q弹,专门雇了两个员工现杀小龙虾,一个月工资保底6000元。听完杀虾小哥的底薪,记者陷入了沉默,再看一旁的小哥,挑虾洗

虾杀虾一系列动作如此流畅,手起刀落非常利索,感觉这条街上没有人比他更懂小龙虾解剖了。

虽然开业不久,但这家店平均每晚要接待50多桌客人,消耗150多公斤小龙虾。接下去天气热起来,生意肯定会更好,我们计划等小龙虾的季节过了就歇业。胡艇介绍,3月份到10月份的小龙虾口味最佳,为了一如既往地保持风味,做出特色,虾霸暂定只在这几个月营业。

谈及为何会选址在竞争如此激烈的地段,胡艇直言不想浪费时间:大浪淘沙,开在这里能立足下来就是经受住考验了,就是成功了。胡艇的回答如其店名虾霸一样简单粗暴。

季节性强 17年老店走出突围之路

就在记者为胡艇的店面将空置四个月感到惋惜和不理解时,答案在金城路上的朱大龙虾店找到了。

朱老板,我有几个问题想采访一下你。

我不姓朱,我姓孔。
此时双方都有着一丝尴尬,与老板交流后,记者才知道永康这家老牌小龙虾店的老板不姓朱,大名叫孔令余。

面对不断有像虾霸这样的新店进军小龙虾圈,孔令余感受到危机的同时,又保持着自己的底气。毕竟,他开小龙虾店时,永康餐饮市场上小龙虾还没兴起。我们店的地址一直没换过,可以算是这条街上开得最久的了。孔令余说,朱大龙虾其实是江苏盱眙的连锁店,从盱眙学艺归来后,他先在金华开

店,当时永康人吃小龙虾还会特地跑去金华。有几个永康老板经常去我店里吃,叫我到永康一起开一家。就这样,2007年,孔令余的店在金城路上开张了,虽然开业不久合伙人就去外地做生意了,但作为金华人的孔令余,在永康一呆就是17年。

17年屹立不倒,自然有自己的绝招,店里的口味小龙虾算一个。与带头的小龙虾比,口味小龙虾去头去虾线,汤汁看着清清爽爽、简简单单,吃进嘴里却有独特的香味。每一家生意好的小龙虾店都有自己的秘方,我家的口味小龙虾香料就用了50多种。孔令余骄傲地说。

生意好时,孔令余的店一个晚上能卖出250多公斤小龙虾。但到了冬季小龙虾下市的时候,孔令余就推出蟹煲、

鸡爪煲等冬季菜品填补。做小龙虾餐饮,向来就有4个月赚,4个月平,4个月亏的说法。孔令余说,过了旺季,店铺的营业额便只能勉强维持人工、房租、水电等开支。小龙虾最贵的时候每公斤要100多元,基本上亏本在做,但我不会考虑淡季关门,现在竞争激烈,一旦关门,顾客就会去别的店。孔令余说,基于以上原因,目前永康大部分小龙虾店的菜品定价一直很稳定且相似。

即便一年中经营小龙虾的月份只有一半,孔令余店里的小龙虾也要换三次产地。四月份从江西进货,五月份从江苏进货,到了七八月份就换成了湖北。孔令余介绍,因各地气温不同,小龙虾上市时间也有差异,因此他会根据小龙虾肉质鲜嫩程度更换产地。

菜品多元化 线上线下经营双开花

与小龙虾店普遍面临淡旺季困惑相比,藏匿在望春东路的小酒窝龙虾店似乎没有瓶颈期。

在记者的私人美食收藏夹里,这家小龙虾店必须拥有姓名。晚上9时30分,一拨又一拨客人和外卖员进店,让老板何平忙个不停,而老板娘在后厨掌勺一直未露面。一心想着采访的记者只能又多吃了一些小龙虾,面前堆起的虾壳越来越高。

一个小时后,记者终于抓住了何平。打工是不可能打工的。这句话是对何平创业生涯的精准概括。20多年前,何平从江西鹰潭来到永康,第一份工作是平面设计,之后他又做过电商生意。2019年,

在朋友的介绍下,何平到湖北潜江考察学习小龙虾餐饮。连着三天在当地吃小龙虾,别人吃肉我光喝汤,就为了吃味道,都要吃吐了。何平介绍,光钻研油焖小龙虾的配方,他就花了8.8万元。

2019年,小酒窝龙虾店在许码头开业,以线上经营为主。一年后搬到了现在的店址,拥有了店面。我之前就是做电商运营的,所以线上外卖做得不错。同时,一帮老乡也给我提供了很多支持。何平说。

《舌尖上的中国》导演陈晓卿曾说过:小龙虾是最好的社交食物,因为大家腾不出手来玩手机。好友们嗦一口虾,就着

啤酒,这是属于吃小龙虾人的快乐。没有夜宵的晚上是不快乐的,没有小龙虾的夜宵是孤独的。何平感慨地说。

除了各个口味的小龙虾,何平还推出了稻香鸭、粉蒸肉、藜蒿腊肉等江西特色菜。小龙虾的旺季在夏天,江西菜的旺季在冬天。因为江西菜爆炒居多,所以冬天点单的人更多,何平夫妻更忙碌。但因为客单价低,所以店铺主要的盈利点还是在夏季的小龙虾。何平说。

凭借拿手的小龙虾和家乡菜肴,何平的店铺完成线上线下的融合。其一双儿女也在永康落户,成为名副其实的新永康人。

记者手记

夜生活的调味品 告别孤独美食家

夜色中永康街头巷尾,小龙虾店的灯火通明、人声鼎沸,成了这座城市夜生活的一条风景线。每一家成功的小龙虾店背后,都拥有着自己的生存之道和鲜活故事。从产地直供的新鲜货源,到秘制配方的研究,再到对品质的严格把控,这些因素共同构成了小龙虾店屹立不倒的基石。

虽然这阵子,网上关于小龙虾价格大跳水的消息层出不穷,但在本地似乎没有引起多少讨论。毕竟进价对小龙虾店里的定价没有影响,只跟经营者的腰包有关:进价贵少赚点,进价便宜多赚点。而这些,对于用夜宵打开夜生活的人们而言,都不重要。毕竟从菜场到馆子之间存在着吃货天堑。除非你选择在家烧小龙虾,倒是可以省下不少碎银。

如果城市的夜生活也有味道,小龙虾就是夜生活的调味品之一。那些默默耕耘在夜色中的小龙虾店老板们用执着与热情,提供了美食,更带来了一种文化和情感的交流,让夜宵不仅仅是食物的享受,更是情感与回忆的交融。

同一种食物,加入不同的佐料,辅以不同的故事,吃出不同的人间百味。小龙虾不是一种孤独的食物,所以记者拉上几位同事,倒不是多想吃小龙虾(毕竟买单也不走AA制),而是觉得在人声鼎沸的小龙虾店里只身一人采访,比一个人去吃火锅更孤独寂寞。小龙虾不只是一道菜,它是一种生活态度,是永康这座城市里不甘孤独的人们共有的一种味道。



融媒记者 吕笑侃