

黄昏

蟠鼎路蟠龙天地
177弄4号SD127室

老店铺新开 改良糕团一炮走红

“每次研发推出一款新品,背后都有数不清的失败品和改良品”



年之糕
(前身“日月年糕店”
开业于2013年)

踏着青石板,走进青浦蟠龙天地的一家传统糕团铺,只见90多平方米的铺子里,货架上摆满了年糕、方糕、芡实糕、八珍糕、条头糕等各类糕点,一旁还设有一处明档厨房,透过玻璃窗,还能现场“偷师”制糕全流程:筛粉、挖坑、填馅、封盖、印字、分割……师傅们动作娴熟地将一块块粉雕玉琢的方糕送进蒸箱。

“年之糕”,这家2023年4月在青浦开业的小店,去年又在世博天地、上海荟聚开出两家分店。创始人陈谋灶告诉记者,“年之糕”这个品牌是在蟠龙天地“一炮走红”的,但成功的背后可谓“十年磨一剑”。

起早摸黑 十年磨剑

“年之糕”的前身,是开在闵行召稼楼的“日月年糕店”。“日月年糕店”是在2013年4月开业的,正好距离“年之糕”青浦店开业整整十年。”陈谋灶说,开年糕店前,他卖过酒店用品、厨房百货,也开过

面馆,但当时都没有一门心思扑进去,所以没做长。

陈谋灶的老家在台州三门,当地家家户户都会打年糕。于是,他决定转行做年糕。刚开始,他只做白年糕,慢慢地,糕点的种类越来越丰富,八宝饭、重阳糕、崇明糕……每逢节假日,摊位前总是大排长龙,现制现售的糯叽叽糕点逐渐在召稼楼小有名气,并在寻宝闵行“十大特色小吃”评选活动中榜上有名。

成功的背后,也有别人看不到的“失败”和“不易”。起早摸黑打年糕的辛苦自不待言,每次研发推出一款新品,背后更是有数不清的失败品和改良品。在这样反反复复的精细打磨中,陈谋灶对自己的产品质量信心十足。

有了好的产品,陈谋灶也曾问过自己:我能否走出召稼楼,在更广阔的市场接受考验?为了磨炼年轻人,他在阿拉城为女儿开了一家年之糕私房菜,做铁板年糕。然而恰逢疫情期间,这家饭店开开关关,最终还是闭店了。“阿拉城开店的失败,我和女儿讨论过,觉得还是模式没有走对,但是开店的经验带出来了。”陈谋灶说。

2023年,召稼楼启动改造升

级,又带给了他一次“走出去”的契机。“一开始也不知道要去哪里,当时蟠龙天地正好在招商,召稼楼的人向商场推荐了我们,但迟迟未敲定。”陈谋灶回忆道,有一天招商办的工作人员对他说,别着急,第二天下午就会开会讨论是否引进他们。于是当天他带着店内现做的糕点,赶到会议现场,请大家尝尝。“我当时说话也很直,你们觉得好吃就要我,不好吃,就当水平不好,不来了。”

或许正是这份冲劲和勇气,才有了老店新开的故事。“年之糕”开业后,我们主打精致手工糕点,把原来的糕点做得更精,品种更全。”陈谋灶说,他还给自己定了一个目标:明年要开出十家分店,成立一个年糕加工厂。

新老接力 全家配合

在陈家人的心中,“年之糕”品牌的迅速扩大,离不开全家人的高效配合。“爸爸对外统筹业务,妈妈做年糕,叔叔进行产品创新。”陈谋灶的女儿陈琦,如今是“年之糕”蟠龙天地店的“小店长”。

1998年出生的陈琦告诉记者,一方面她年龄还小,另一方面她还处在培养考察期,所以她更



愿意称呼自己为“小店长”。“爸爸放权给我打理门店,但我知道后面有他和妈妈的支撑与帮助,所以做得很安心。”

刚接手店铺的时候,陈琦也有很多烦心事:每天守在店里十几个钟头,基本上没有自己的时间;店里的产品因为是现做的,不含防腐剂,有时候顾客保存不当,变质了就来投诉……这些问题,对于当时的她来说,处理起来有点力不从心。

“我那时候就想,太烦了,这款产品不卖了!”陈琦说,好在爸爸不断安慰她,告诉她这款产品店内很热销,你不能看到有人投诉就直接不卖了,并告诉她该如何跟客人解释,提出一些解决方案。

爸爸创业中的辛苦,以及性格中的乐观豁达,在无形中鼓励陈琦

要坚持,不能轻易放弃。在经一事长一智中,如今的陈琦处理起这些事务来游刃有余,并会主动去解决问题。“我们有一款含枣泥的糕点,因为是手工剔核的,所以有时候会剔不干净,馅里有碎核。于是,三家分店的店长一商量,决定制作‘友情提示’小卡片,只要顾客购买了相关产品,我们就会在结账时往袋子里放一张。”今年春节期间,蟠龙天地吸引了不少外籍人士,还有许多韩国游客,懂一些外语的陈琦,还帮着介绍起年糕。

创业不容易,守业也并不轻松。陈琦说,随着店铺扩张,她也有自己的计划,比如给“年之糕”做一个公众号,让顾客体验糕点手作等等,助力“年之糕”品牌越做越大。

晚上

临汾路691号

“店二代”坚守 小面馆成身边宝藏

“做成百年老店我不敢想,先做到50年老店吧!”



莹楼馆
(开业于1994年)

在彭浦新村临汾路上,有一家“31岁”的本帮小面馆——“莹楼馆”。“店二代”老板楼杰和妻子徐莹每天共同打理,风雨无阻。

质量都要有保证

楼杰告诉记者,“莹楼馆”的创始人是他的老丈人徐鸿楼,在1994年4月创业。当年,老丈人从父女名字当中各取一字起了店名,而自己恰好就姓楼,和“莹楼馆”的缘分也算“冥冥之中自有天定”。

“莹楼馆”从创业之初,就一直在临汾路691号。“这间门面房,是老丈人决定开面馆后,用自己的房子换来的临街铺面。”楼杰说,对换后不仅面积小了,而且一楼的房子当年都是“不吃香的”,但也由此可见老丈人创业的决心。

刚开业的时候,店里的浇头品种不算多,只有辣酱、辣肉、素鸡、咸菜、炸猪排等10个左右,但现烧的浇头、十足的份量、亲民的价格,成为了周边居民的“宝藏小店”。渐渐地,小店在彭浦新村站稳了脚跟,并逐步小有名气,甚至还有食客从其他地方远道而来。

随着父辈逐渐退休,2010年左右,楼杰和妻子接手了这家小店,也坚守着从老一辈开始对食材质量的严控。楼杰说,面店是早上7时开始营业,晚上8时收摊,但他6时前就会到店,烧水,看货色,做好充足的准备工作。“食材要看一下,如果有不好的地方,就要赶紧跟供应商换。店里也要检查一遍,如果有东西坏了,就要赶紧修。否则店一开门,就要影响生意。老店要开下去,必须做口碑,质量都要有保证。”

看上去一脸严肃的楼杰,其实是个热心肠的老板。一位顾客就谈到,有次她和三个朋友来吃面,

浇头点多了,有些犯难地跟老板说了,没想到老板非常爽气地把没上的都给退了。在社区里,楼杰还通过居委会结对,资助贫困儿童,每年为孤老在端午节时送300只粽子。近日,“莹楼馆”还被授予“网格治理合伙人”标牌,正式成为网格治理阵营的一员。

守业要吃得起苦

作为接班的“店二代”,楼杰不仅要实现老店的有序传承,更要完成传统餐饮行业在新时代浪潮下的革新和突围。这些年,楼杰和妻子一起着手翻新浇头品种,网上看到好的,或者外面吃过觉得好吃的,打包回店里,和厨房师傅们一起研究改良。在他们不懈的努力下,店里的浇头品种如今已有40个左右,满墙的菜单价格早已挂不下,新增的又被写到一旁的白板上,如今也已满满当当。

“比如一个大肠浇头,就有大



肠面、大肠肺头面、大肠素交面、大肠脆片面、大肠猪心面等多个搭配选择。品种多了,顾客的选择余地也多了。”楼杰说,除了面,店里近几年还新增了各式炒饭和炒年糕,添置了手机支付的机器,并和多家外卖平台接洽上线,可以说紧跟时代的步伐。

虽说酒香不怕巷子深,但楼杰认为店铺选址也相当重要。“莹楼馆”坐落的临汾路,是彭浦新村最热闹的一条马路,放眼望去,沿街店铺一家挨着一家,“人气小店”不少,当地人常常将这段路称为“彭浦新村小南京路”。楼杰在这里目睹了彭浦夜市从辉煌到整顿的过程,也看到了身旁有些小店突然闭店。他说,“莹楼馆”想要屹立不倒,老板首

先要亲力亲为,吃得起苦。

因此,早上6时到下午2时,他总会坚持到店,收银、端面、收碗,出餐高峰的时候,哪里缺人就补上。下午回去小憩一会,但店里一旦有事,楼杰又会匆匆赶来。比起冬天,他觉得夏天更是辛苦,每年5月到8月,是店里冷面生意火爆的季节。这四个月,他几乎每天穿着汗衫、短裤、拖鞋,躲在后厨里,要站着不停打花生酱。

尽管每天的工作很累很“烦人”,但楼杰觉得为自己打工还是很值得。他告诉记者,这几年,24岁的大女儿也开始在店内工作,他和妻子想把这家小店守好,等待她能独立接手的那一天。“做成百年老店我不敢想,先做到50年老店吧。”