

## 一天能卖出四五百张饼 这家烧饼店火了!

■记者 林青颖 高艺珂

互联网又将“美食风”刮到了小学门口——曾经被那便宜又好吃的食物“俘虏”的年轻人,在成为家长后,再次回归到熟悉的地点,重温记忆里那一口幸福。

的确,谁的童年记忆里能没有那学校门口的小摊美味?近日,有网友向萧山网爆料,有一家超市里做起来的烧饼摊铺开了分店,就在劲松小学附近。网友说,摊铺老板娘不仅烧饼做得好吃,还有着一个个年轻且有趣的灵魂。

根据网友提供的线索,记者找到了这家名为“何炊炊烧饼”的小店,与老板娘俞士英聊了聊关于烧饼的那些岁月。

### 衢州的烧饼香飘到了萧山

未见面,先闻其香。离小店还有几步路,属于烧饼的香味先顺风飘来。似是刚结束了高峰期的生意,记者抵达时,俞士英正在水池旁清洗着器材。

这是何炊炊烧饼的第二家店铺了。最初,这家烧饼摊铺开在南秀路上的世纪联华里,主理人是俞士英和她的丈夫,从“无名氏”做起,至今已有七年。

去年,她的儿子加入了烧饼摊铺的经营行列,一家人这才有了做外卖、开分店的想法。如今,两家烧饼铺,她和儿子主要经营劲松小学附近的铺子,她的丈夫则两边跑,哪边忙往哪去。好在两家离得近,倒也能忙过来。

俞士英一家是衢州龙游人。在这座距离萧山两百多公里的城市里,流传着“一座衢州城,半城烤饼香”的俗语,这里所说的“烤饼”即“烧饼”。衢州的烧饼,是能与当地“三掌一”齐名的美食,也是贯穿无数衢州人童年记忆的美味。

俞士英一家人都是吃烧饼长大的,手艺传承于祖辈留下的配方,“到这里之后,也会对配方不断更新,比如说它的薄脆程度,都要根据萧山的口味调整,也算是一个不断更新的过程吧。”

何炊炊烧饼店卖的烧饼有大小之分。一个大烧饼价格在5元—10元之间,小烧饼四个起卖,每份10元。记者也品尝了一下,大烧饼香脆,小烧饼料多扎实。

俞士英告诉记者,店里卖得最好的口味是霉干菜五花肉和鲜肉葱花,“这么多年,我们烧饼的品种几乎没有变过,只有二店增加了瘦肉丸和香酥鸡。”

“用料一定要好,味道才会香。”两家店铺客流量最高时,一天能卖出四五百张大烧饼,在做饼上,俞士英有自己的坚持,“味道哪怕不是百分百的食客满意,也要做到八成人满意,以前在超市那,我总是会问他们,味道怎么样,有没有需要改进的地方,然后自己再琢磨改进。”

### 因为一张烧饼 在萧山落了脚

烧饼是个小本生意,但竞争激烈,这也意味着从业者需要付出更多心血与时间在其中。

俞士英的一天从早上7点烧饼子开始,直至深夜11点两家店面闭店,其间几乎没有能休息的时候。由于租下的店面不大,他们没有摆放椅凳,累了,就倚在桌旁稍歇会儿。

炉子温度很高,冬天还能取暖,夏天却着实难熬。她刚开始卖烧饼时,手时常会被炉壁烫伤,衣服有时也会被炉子烫破几个洞,手艺人的必经之路一向如此,直至双手上的细碎伤痕逐渐痊愈,指尖磨出了一层老茧,才算自学出师。

“我没想过辛不辛苦的。”俞士英在宁波当过酒店采购,比起朝九晚五的生活,她更爱现在做烧饼的日子,“我特别喜欢和小朋友,还有你们这样的年轻人交流,感觉心态都会年轻起来,特别开心。”

在她身上,很难寻到所谓异乡人的愁绪。张张烧饼,像是她与周围居民,与萧山这座城市的情绪联结。疫情那三年是最难的时候,但我就是坚持,因为我感觉自己已经在萧山扎根了,对这里有深厚的感情了,特别是南秀路那一块,路过的老人、小朋友我都很熟悉,就像邻居一样亲切。”

采访过程中,她的手机偶有微信语音电话弹出,接起,她会与对面老客如朋友般唠嗑几句,两人定下烧饼的口味和拿货的时间后再挂断。

在没有上线外卖平台时,她一直如此。微信里四五百个联系人,是她这七年兢兢业业积攒下的客源,哪怕现在做起了外卖生意,她也习惯和老客通过微信电话联系,毕竟,常年联系的“俞阿姨”总是要比平台上“何炊炊烧饼店”要更热络,也更鲜活些。

热情、耐心、手艺好,周围食客不吝于对她的夸赞,这些标签也使得何炊炊烧饼店的回头客不少——有带女朋友回来品尝童年味道的小伙,也有结婚后来送喜糖的新婚夫妇,还有听了朋友的介绍,出差来吃被味道惊艳的远客……

随着口碑相传,俞士英的名气还传到了周围学校里,偶尔,她也会接一些“大单子”,在学生生日时,给班里的孩子每人做个烧饼。

### 当“211”毕业的高材生接手烧饼生意

即便烧饼生意蒸蒸日上,当俞士英的儿子何家俊提出要接手时,夫妻俩仍是反对的。

何家俊毕业于“211”院校,学的是生物化学。这样的学历,在夫妻俩看来大有可为,怎么就想到要钻进这不足几平方米的烧饼摊铺里干苦累活呢?

“当时是坚决不同意。”俞士英说,“但拗不过他坚持,后来想想年轻人总是有自己的想法,就让他去试试吧。”

事实上,在从业这条道上,母子俩是有些相似的。和母亲一样,厌倦了朝九晚五的白领生活,这个90年后小伙下定了决心,要跳出舒适圈。

他是有股野心在其中的。“我调研过,烧饼算是一个比较小众的产品,我个人感觉是有很大市场的。”他在这传统领域,革新出一片全新的世界。

去年,除了跟着父母学手艺,何家俊在短时间内将注册商标、上线外卖平台、开分店等事完成。

未来尚不知晓,对于这家人而言,眼下更重要的是把口碑继续传承下去。

“他现在做饼手艺还可以的,我也都能放心了。”看着小店渐渐步入正轨,俞士英心里也悄悄舒了口气,“我们总有一天要退休的,他能接班总是好的,反正只要(烧饼)做得好,肯干肯做,都能出状元。”



## 区融媒体中心《跟着主播去研学》第一期录制圆满完成 太精彩!“百花丛中”探索世界

■文/记者 汤圣洁 摄/记者 旷野

2月4日,我们迎来了立春。它是二十四节气的第一个节气,也是春天的第一个节气,岁之轮回,由此而始。

“立春是开始,春是希望”,在万物始萌发的立春后第一日,就有一群孩子来到了“百花丛中”,这是怎么回事呢?

原来2月5日是萧山区融媒体中心《跟着主播去研学》第一期走进传化花园中心录制的日子。

在这里,研学小主播们走进了传化生物,倾听了传化集团的创业故事,化身小记者,hold住采访;与传化生物专家面对面,在母本室和养护苗棚,了解了培育蝴蝶兰的种种步骤,探索了植物克隆的奥秘;最后还用着自己的双手,搭配栽植了一份别具特色的蝴蝶兰花艺作品……在冬日里和春天撞了个满怀。

### 初识:你好 我是小主播

研学伊始,尚有些陌生的孩子们在一两个简单小游戏的带动下,很快便笑着闹着打成了一片。

13点整,在领队们的带领下,我们出发啦!半个小时的车程里,孩子们迅速熟络起来,你唱歌来我鼓掌,

一路欢声笑语。

值得一提的是,本次活动还特别邀请了传化花园中心运营主管马彩虹和传化生物克隆专家米晓洁为小主播们做讲解。

“传化集团的创始人是谁?”“传化集团研发的第一款产品是什么?”……来到传化生物的第一站,小主播们倾听了传化集团的创业故事,探寻了这些问题的答案。

“植物克隆是什么?”“水苔又是什么?”面对老师的讲解,他们又从倾听者变成了小记者,纷纷抛出自己的问题,互动、采访,游刃有余。

### 探索:了解植物王国背后的奥秘

育苗、克隆,母本室和养护苗棚就像一个神奇的实验室,引发了孩子们的种种好奇。

他们踊跃提问,像一块块小海绵,迅速吸收着课堂上学不到的知识。

育苗的温度,植物克隆的奥秘,在孩子们面前一一呈现。“原来蝴蝶兰在开出漂亮的花之前,要经过这么多的步骤”,对他们来说,之前的蝴蝶兰可能只是家里漂亮的装饰,如今却走进了它的“前世今生”。

来到了温室花房,孩子们被上千

盆蝴蝶兰包围其中,白的、紫的、粉的、黄的……数不胜数。

“哇!”他们的口中是止不住的惊叹,惊叹于蝴蝶兰的美丽,也惊叹着大自然的神奇。

如何挑选蝴蝶兰?买回家的蝴蝶兰如何养护?孩子们目不转睛地聆听着讲解老师的解说,不时询问着其中的细节,化身“小花匠”,掌握挑选养护蝴蝶兰的小窍门。

### “绽放”:游戏、花艺 欢乐多多

小主播们的最后一站是传化花园中心。想当小主播,口齿流利可是必备要素。

一个“百花争艳”游戏,既让小主播们了解了蝴蝶兰的各个品种,又锻炼了大家的口齿,可谓一举两得。“精彩蹲,精彩蹲,精彩蹲完,满天星蹲。”大大的游戏圈逐渐缩小,开朗的笑声此起彼伏。

最后,孩子们在传化花艺老师们的指导下,认真栽植了象征着“幸福向你飞来”的蝴蝶兰,他们搭配、造型,又亲手系上一个喜庆的小灯笼,完成了自己的第一个花艺作品。

作为年宵花,蝴蝶兰的花语是“幸福向你飞来”,孩子们也借着这次机会,拿着自己的作品,面对镜头送

出了给家人的新春祝福。

“今天的研学让我学到了很多蝴蝶兰的知识。”“原来蝴蝶兰可以克隆,小小的实验室里能种出这么多的蝴蝶兰。”“之前我只看到过爸爸妈妈买回家的蝴蝶兰,今天我自己动手做了,带回家里,他们看到你一定会很开心!”在难掩兴奋和喜悦的你一言我一语中,《跟着主播去研学》的第一期录制圆满结束。

### 精彩 未完待续

看到这里的你,是不是也觉得意犹未尽呢?别担心,第一期的研学之旅虽然已经结束,但今天我们又将带你走进萧山最南端的千年古镇——楼塔,去那里感受纯正的年味。

擀年糕、裹青团、做麻糍……与杭州亚运会开幕式网红——楼塔浪花奶妈来一次近距离互动,沉浸式学习楼塔名人许询、王勃、楼英、楼曼文、楼晋的相关知识,听细十番,品十碗头!

一切尽在今天的“祥龙迎春 赶个年味儿”楼塔研学一日游,我们将进行同步图片直播,扫描二维码,敬请关注。

