



王小芳

在王小芳的记忆里,她的青春有很多样子,无论是三伏天在灶头翻炒米面的挥汗如雨,还是三九天在水池洗刷锅碗的寒气逼人,无论是切菜时被切伤手指的龇牙咧嘴,还是收摊时核算一天收入时的喜笑颜开,这些在不同时期留下的印记,都见证着王小芳的青春。

安徽长大的王小芳从小对舟山有着不一样的情愫,因为舟山是父亲的第二故乡,父亲在这里接受了军营的洗礼,奉献了自己的青春。1990年代初,父亲在退伍回到安徽老家后,对舟山还是念念不忘,于是便又回来,在沈家门滨港路支了个面摊,而那时年幼的王小芳和姐姐王小丽便会在假期也来到舟山,帮助父母一起摆摊。

“那时候年纪小,十二三岁吧,现在还会碰到那时候的老客人,会开玩笑说是看着我长大的。”王小芳说,初中毕业后的那个暑假,她就留在了舟山没有回去,爸妈有点生气,觉得她不想读书是不懂事,应该让她吃点苦,于是便给了她一个灶一个锅几个板凳桌椅,让王小芳自己去摆摊。于是在滨港路的另一头,王小芳自己一个人的面摊支了起来。

“那时候什么都自己来,摆摊、烧面、收拾,只有我一个人。”王小芳说,开始的时候手忙脚乱,让她有点不知所措,“状况百出,比如客人要米面我下成了切面,客人不要葱我也没注意顺手放了,但客人们看我年纪那么小也都挺包容的,但我自己过不了自己那关,所以后来我就提醒自己要注重每一个细节,脑子记不住的就用笔写下来,不要怕麻烦,好记性不如烂笔头。”

靠着一股韧劲儿,王小芳愣是把一个人的面摊支棱了起来,而且生意还挺红火,就这样摆了半年,王小芳的父母有事回了安徽老家,那时候父母的摊位已经不再是面摊了,开始和周边的几个摊位一样,卖海鲜小炒,为了节约开支,他们没有叫小工,父母离开以后,姐姐一人支撑不来,招了一位厨师后便赶紧把王小芳叫回来帮忙。

凭借着在面摊磨练出来的接待技巧,王小芳总能让客人满意而归,甚至在第二次来的时候,都不用开口,王小芳便能报出客人想吃的菜,“这也是我自己自豪的地方,基本能记住客人的喜好,这样让客人觉得我们是用心的服务,能让客人记住。”王小芳说,夜排档的摊位一年一变,但不管到几号,她们家的老客人总是最多的。

就这样开了十几年,2014年,王小芳用自己的名义盘下了另一家经营不善的夜排档摊位,并在招标的时候特地要了在姐姐王小丽隔壁的位置,“本来我们家的翻桌率就挺高的,这样一来,我跟姐姐的摊位连起来,就能接待更多的客人,也不用出现客人来了要等或者根本没地方坐的情况。”服务用心,方能暖心,生意好的背后,离不开姐妹俩的用心经营和付出。

如今王小芳和姐姐的户口都早已迁到了舟山,也在这里买房买车,年迈的父母也早在几年前又回到了舟山养老,“舟山这里空气好,非常适合年纪大的人养老,之前我爸妈一直在老家帮我哥哥带孩子,现在也该他们享福了。”

耕耘有方
鲜香远飘

——沈家门海鲜夜排档人物巡礼

□沐沐 诸葛晓明



王晓兰

80后的王晓兰大概是现在夜排档经营户中最年轻的摊主了。

2002年,王晓兰的母亲因身体原因,将夜排档摊位转给了女儿,当时王晓兰20岁,正是青春年少、意气风发的时候,她踌躇满志,看好舟山的旅游业发展一定可以带火夜排档。但是2003年一场非典疫情打碎了王晓兰的美梦,她清楚地记得,2003年的5月1日,放在平时爆火的日子,但那天的营业额只有100多元,“忘不了那时候的彷徨无助,有点动摇,一直在想有没有必要坚持下去。”王晓兰说,但想到母亲那么多年打拼下来的摊位不能毁在自己手里,她还是咬牙撑了下去。

幸好接下来几年都很平顺,生意也做得安稳。特别是2009年大桥通车后,来舟山旅游的人数翻番,夜排档的生意也爆火,“最多的一晚我们做了47桌,那时候也是在东港海边,每个摊位也就6、7个位子,就是说我们一晚上平均一桌就要翻7次台。”王晓兰说,那天晚上摊位上所有的菜一点不剩,从来没有卖得那么干净过,“从下午四点一直到凌晨两点,我们的灶台就没关过火,那天送完最后一桌客人,我坐下来腿都是软的,忙的时候没觉得,忙完以后才发现全身都没力气了。”

王晓兰说,2009年之后那几年是生意最好的时候,通过几年的积累,她也有了固定的客源,也等于有了底气。2013年夜排档一年一次的摊位号码招标,王晓兰破天荒地参与了1号摊位的竞争,在当时的滨港路,1号夜排档是整条夜排档街的第一个摊位,位置好,人气高,租金贵,每年参与招标的人不少,但更多的人还是持观望态度。

“我那时候也就想着自己这边的客流量都还不错,固定客源可以保底,想要多接触一些散客,然后把他们也发展成为固定客源。”王晓兰说,当时抽签的时候自己排到的是20个人里面第12顺位,原来都觉得没什么希望了,但谁能想到,之前的11个人都没有抽到,反倒是被排在12位的王晓兰抽到了。

“当时就觉得幸运吧,但更多地还是开始考虑怎样发展散客。”王晓兰说,“那会儿微信开始流行,我觉得是一个很好的机会,可以借助这个大众社交平台来扩大自己的朋友圈。”于是王晓兰把微信二维码印在名片上分发给客人,并且鼓励客人将当晚吃的菜拍照发朋友圈,点赞评论多的就能享受相应的折扣。“客人们也很乐意,他们就拍个照发一下就可以享受到优惠,而我的摊位也得到了宣传,这是一个双赢的结果。”王晓兰说,通过这样的方式,她的朋友圈扩张迅速,目前通讯录已经有2900多位好友,其中2000位都是外地游客,都是王晓兰的忠实客户。

现在王晓兰经营10号排档,她说,夜排档搬回滨港路了,改造升级完成的夜排档肯定会吸引更多的游客,而自己也期待着,打破47桌的翻台记录。



吴晓

在以海鲜闻名的夜排档中,以一道红烧排骨出圈,这是吴晓自己也没有想到的。

吴晓,沈家门夜排档36号摊位经营者,到她这里吃饭的客人都会点一道红烧排骨,而要吃她家的红烧排骨却只能打电话预订,因为烧制这道菜需要一个半小时,“点这道菜的都是老顾客啦,只有他们知道我这儿红烧排骨好吃。”吴晓说,因为自己的摊位位置比较靠后,基本上接待的都是老顾客,老顾客也都知道规矩,来之前都会电话联系。

“因为我做排骨工序比较多吧。”吴晓说,她选用的都是精选仔排,先用自己调制的酱汁腌制入味,然后带骨蒸煮,煮熟了以后再把骨头去掉,切成块后再炒制。由于酱汁是吴晓自己调的,所以别人就算学去了工序,但是在味道上还是还原不了。

除了红烧排骨,还有一道白切肉也是吴晓家的爆款,这道菜做法就简单多了,精选本地猪肉,肥瘦相间,煮熟了顺着纹理切成片就行,但这道菜的畅销的关键就在于吴晓自己调制的蘸料。

“前前后后也调了几十次,咸了、淡了自己琢磨。”吴晓说,自己脑袋里存了几十种不同的蘸料配方,所有上桌的调料都是她亲手调制的。凭着这一手绝活儿,吴晓家的白灼菜卖得特别好,有时候其他摊位的摊主会专门到她这里来要一碗特制蘸料,给自家的菜增色。

“都说同行是冤家,我这里不存在的,大家都是20几年的老朋友了。”吴晓说,当初非典时期,几个月都没生意,摊主间都是靠互相打气撑下来的,这种共患难的感情早就超越了商业竞争了,自己如今的名气除了客人的认可,也少不了同行的推介。

“做了那么久,早就把夜排档看做自己的家了,夜排档越来越好,我们打心眼儿里高兴。”吴晓说,虽然这些年,随着夜排档升级改造多次,他们也搬来搬去的,但每一次升级改造都带给他们大的惊喜,如今,半升洞片区的夜排档以全新的面貌呈现在人们眼前,“我们也希望,全新的夜排档再给我们新的惊喜。”吴晓说。

