



## 一家店,一个人,18年

文/见习记者 蒋瞰 摄/旺财

一家饮食店,20平米,5张4人桌,开到今年已经有18个年头。18年,足以让一个人由年幼到青春,更何况对于一家小店。白手起家到如日中天,中间好几次老板娘觉得太累想歇业,最终都拗不过食客们的劝说和坚持,就这么经营了下来。食客们联名要求老板娘提价,自发给她的新品起名,一家小店火成这样不是新闻,但一直这样火了18年却相当不容易。浣纱路136号,洪福米线。

### 小店隐于市

路过川味观、服装店,走过老居民房,就到了洪福米线,要不是事先打探了门牌号,很容易错过。“原来就是这家啊,我很多次经过呢。”这几乎是每一个被介绍来的食客们的第一句感言。

小店有点大隐隐于市的感觉,晚上7点,店堂里坐满了人,老板娘站在收银台旁边,放下老花眼镜,忙着说“就好了就好了”。其实这哪是收银台呀,店门口一张小高桌罢了。里面的人正埋头吃得欢,或许早已习惯了顾客进门没座位而失落的表情。

在门外等了一小阵子,顺便观察了一下洪福米线的门面。门上的贴纸写着的是“洪福为食街”,还有一块算大的招牌

牌挂在最顶上,被树叶遮住了半边,要不是等饭吃,几乎没人会抬头看。而洪福米线四个字却是一眼就能看到,分别挂在街角和店门口,怪不得“洪福为食街”这个叫法被洪福米线代替,渐渐销声匿迹了。

### 店面太小,做生意却怕太多人知道

过了5分钟,还没等吃得起身的顾客走出门,老板娘就出来招呼我们。她说,在这个时间空出座位还是挺不容易的。

进门就是收银台,这里的规矩是先付钱再吃饭。中间是店堂,一边三张桌子,一边是两张桌子,中间留一个过道,以一张桌子4个座位来算,小店撑死只能坐20个人。最后是厨房,10来个平米。而厨房是不包括洗碗功能的,所有用过的脏碗脏碟子都拿到店门口拐弯处去清洗。

“我这里太小了,怕更多的人知道后过来,我这里根本坐不下啊。”老板娘听到我要和她聊聊就很敏锐地察觉出什么,坚持要求不上报。

我们和她打岔,让她介绍介绍店里的美食,这下老板娘就乐了,送来了菜单,一张很普通的白纸套了个塑封,上面密密麻麻写了很多品种,特色小吃、特色甜品、鲜榨果汁,不下50种,价格都不贵,招牌洪福米线12块,最贵的牛肉米线18块,洪福干张包2块5一捆,特色甜品双皮奶和龟苓膏8块,按此算来,人均消费不高。

**食客感言:**麻雀虽小,五脏俱全,种类还是挺丰富的。店里的招牌米线味道很鲜,清淡不油腻,比在云南吃到的过桥米线并不逊色,分量适中,女孩子肯定够了(类似我大胃口的除外,呵~)。干张包的味道也相当不错,皮薄馅鲜汤美!哈哈,好吃得汤都要喝光光。我每次都能吃3份以上!

这边的甜点也挺有特色,双皮奶、陈皮红豆沙、香芒沙冰都很不错。昨晚四个人逛累了又到这边来歇脚。

晚饭吃了很多,本来只想喝点饮品的,就各要了份陈皮红豆沙、双皮奶、香芒和甜橙沙冰,两份干张包。没想到吃了干张包后觉得不过瘾,又一口气再要了四份,还吃了米线,哈哈,再一次被誉为无底洞。

另一个原因就是价格很实惠,真正的物美价廉啊,分量足,包你能吃到饱!我经常跟朋友一起去吃,吃好玩逛吴山夜市,或者解解,都很方便。



### “10年前杭州人还不知道甜品的时候,我就推出双皮奶了”

“大姐,要一个洪福米线。”一声招呼,戴着老花镜的老板娘就乐呵呵地告知厨房。

老板娘兔年出生,就起名叫鲁小兔,今年58岁,是个地道的杭州大妈,熟悉的人都会喊她“大姐”。勤快、热心,一年365天,一天当中随便什么时间去那里,她肯定在,忙里忙外,偶尔有空,看看报纸,翻翻黄历,或者是对着几个小店员,热心传授人生经验,聊聊人生道理,这就是杭州人自家开的小吃店的味道。

20多年前,老板娘去云南旅游,尝到了那里的过桥米线,觉得很好吃,吃了几次都不过瘾,回到杭州后就决定自己开一家米线店。那个时候,米线还不是每个人都有的东西,老板娘就在自己住的地方——洪福里开了这家洪福米线,专门做过桥米线。“那时候开店,可不像现在,要搞个新闻发布会什么的,我什么宣传都没做,但一下子就火爆了。”老板娘请了几个伙计,开始了每天“白+黑”的忙活。

米线做了8年,上个世纪90年代末,在钜丰源做事的女儿给老妈建议:思路要新,得赶得上时尚。老板娘一想,干脆推出了广式甜点。双皮奶、龟苓膏、西米露,这些在现在听来并不陌生的名词,在那个时候并不被大多数人知道,90年代港剧大批量的引进,人们才知道有甜品这么回事儿,却找不到地方去尝试。“其实一些老杭州都知道我这里能尝到电视剧里经常会有有的甜品,只不过我不打广告,所以知名度就在附近一带。”老板娘非常得意。

### 小店的装修很赶潮流 老板娘曾经是美女司机

洪福米线一直走在流行的前沿,不仅仅因为产品,店里的装修也能看出一二。桌子是海蓝色的马赛克材质,墙壁由深橙色马赛克铺成,这是去年刚刚换上的。熟悉家装行业的人都知道,去年流行的正是马赛克艺术。而两边的马赛克墙壁上装了镜子,使得小店看起来宽敞明亮许多。

## 格兰仕微波炉感恩三十年 三千万豪礼喜庆“十一”

2008年,适逢奥运会、改革开放30周年及格兰仕建厂30年三喜临门。为感谢消费者30年来的支持,格兰仕微波炉发动盛况空前的“让利大战”,特别为市民准备了三千万的大礼。

“给我这台36种菜单的中国红!”“我要一台蒸汽效果更好的V9平板!”在我市国美,笔者挤进微波炉专区发现,格兰仕专柜机型齐全、款色新颖,前来咨询、订购的人络绎不绝。格兰仕店长介绍,从9月25日开始,格兰仕推行“格兰仕感恩三十年,三千万豪礼盛情钜献”活动!节日现场有特别定制的“感恩特惠机”,价格比平日降低20%以上;并且消费者还能享受到格兰仕的“感恩大礼包”等特别回馈。

格兰仕微波炉销售公司总经理梁红生介绍,今年值格兰仕30岁生日大庆的日子,集团特批三千万的赠品资源,协同新品上市,巨额回馈广大市民。

据悉,格兰仕本次的三千万豪礼覆盖到全国各大中城市,我省作为格兰仕销售形势最好的地区之一,更是赢得了比例极高的礼品与畅销紧缺机型。

除了降价和豪礼以外,格兰仕还将数年研究的新品“有氧生态舱”系列微波炉在国庆节期间一举推出。“有氧生态舱”系列微波炉通过负离子、纳米银以及光波等融入产品的尖端创新技术,在完成高效、持久抗菌的同时,填补了微波炉营养新鲜功能诉求的空缺。