



▲老头儿

【记者手记】

虽然说我不属于很“贱”的那一类食客,但偶尔也会欣喜若狂地去光顾下这样的拽店家,为什么总是有这样的店家吸引着众人,我想还是源自于他们的本真吧,他们真实不造作,守着自己的一片天地,成为城市里一道美丽的风景。

可是总是让人想不通的是,菜价并不便宜,菜烧得并非像传说中那么好吃,却使得许多人一度迷恋,还真让人有些怀疑,食客们就是偏偏一个“贱”字。

不过,并非是你一拽,生意就会好。仔细想来,这样的小饭馆子首先肯定有自己的独到之处,他们或多或少有着自己独特的菜肴。当然不排除人们的受虐倾向,有人怀着好奇心,有人怀着享受一下抢着吃的乐趣,总之,“拽”也是一种风格,也是一个卖点。

Galanz 格兰仕 中国红 格兰仕

省钱又健康的“过冬”法宝

男友是外贸公司的业务部主管,最近一段时间来,他开始天天回家用微波炉做饭,并会提前做好第二天的午饭,再带到公司用微波炉加热,作为自己的午餐。我想像不了以前一天三餐都在外吃饭的他,还会自己动手做饭?

他得意扬扬地说:“金融风暴席卷全球,企业裁员又减薪,现在收入少了,还像以前一样在外面吃饭,有点承受不了。买了台格兰仕‘有氧烹调’光波炉,每天自己做饭,感觉比下馆子卫生很多,而且还省钱,要不,明年怎么娶你进门呀!”

确实如此,算了算账,以前每天的饮食支出一般在30元左右,

多的时候达40-50元。现在用微波炉在家做饭,每天买菜大致会花去10-12元,加上柴米油盐以及电费等等,也不到20元,比外面至少省10元,一个月下来可省下三四百元。而这台“有氧烹调”光波炉在烹调过程中,从“有氧生态舱”释放出来的负离子与食物中的水分子结合,对食物形成“有氧”的包裹式健康加热,能够更好地发挥微波炉的保鲜功能,还原食材本味,其快速、方便、卫生、节能的特点,成为了我们首选烹饪工具,可谓是“省了钱赚了健康”,让我们在这个冬天也感觉不太冷。

更多资讯:www.galanz.com.cn
全国售后热线:4008-300-333

他们都很“牛”
历数“拽店”老板

No.1 老头儿油爆虾

开了20多年,却在近几年被传为杭州“拽”店家之典范,火的不是一道油爆虾,而是路边个性小饭馆的乐趣。

老板经典台词:还要什么?? 太多吃不光的!

No.2 江南驿

开起这样的店初衷只是像青年旅舍般给大家提供便利,没想到却成了许多人抢着去吃饭的地方,老板是酷爱登山的驴友,自然顾不上你那么多要求,所以还是一如既往的态度,你爱来不来吧!

老板经典台词:已经满了! 你高兴的话等等看,或许能吃上!

No.3 美女小龙虾

人们都不知道它家的店名,那么暂且叫它美女小龙虾好了,不光小龙虾好吃,老板娘的美貌也是把客人给震住了,83年的姑娘,在这里成了一道亮丽的风景线,据说老板娘的“拽”也是出于无奈,生意实在太好,人家才没空搭理你。

老板经典台词:怎么,一个人吃一份还不够?

No.4 复兴街上没招牌的面店

复兴街路边有一家面店,没有招牌,灶头就在店门口,占去了小店门面一半的位置,店内只有两个灶头的宽度,靠墙放着四五张课桌,另一边就只剩下走人的通道了,当然胖子请侧身。小店只卖面条,最出名的是猪肝面,5块,可以要求猪肝加倍,那么每碗再加2块。你如果提出再多加2块钱猪肝,老板会建议你出门右拐,那边有家饭店炒猪肝也不错的,去那里吃吧。小店上午10点开门,卖完为止,一般不会超过下午1点。如果老板今天心情好,下午4点多再开,6、7点就打烩了。只要开张,永远客满,店里站不下几个人,多数站在小街边,拿个小塑料凳坐在地上,碗就放在一张木头方凳子上,这个就是他们的单人餐桌了。客人太多总是需要等,一边等着一边和老板斗嘴皮子。往往等着等着,老板一声吼:猪肝卖完了。然后食客开始骂:个木头,不好多准备点的啊?老板回骂:老子没空,你们不好吃大排面啊?食客们笑骂着散去。

老板经典台词:老子没空,你们不好吃大排面啊?

No.5 方师傅的鲫鱼豆腐

方师傅鲫鱼豆腐在武林路和教场路的交叉路口,每天中午供应,估计也就20条鲫鱼,能烧20碗,卖完为止,绝不多卖。用大号搪瓷碗,满满一碗鲫鱼豆腐汤。其他炒菜一般。和方师傅商量一下,明天预定两碗。得到硬邦邦一句回话:订不来的,先来先吃。去的人最好不要太多,但是也不要一个人去,方大伯不喜欢浪费,怕你一个人吃不下,宁可“拒烧”。方大伯在晚上5点到7点半烧菜,时间一到马上收工。由于通常都是吃的人少,等的人多,大家都在排队,如果新人搞不清楚规矩,插队先吃了别人的菜,方大伯直接跟你翻脸。至于点菜,方大伯没有菜单,当天所有的菜都放在案板上,自己看着原料组合。吃饭前不要问价格,问了价格他就不招待你的。

老板经典台词:订位子订不来的,没有空的。

No.6 大四川饭店

再说的就是开在德胜路附近的一个巷子里的川味饭馆了,名字是叫大四川,可是这哪里大了?又破又小,老板娘叫云儿。要在这里吃上顿饭也不容易,要是赶得不巧,那么你就在那

碰到这么“拽”的老板,我们为了什么买单?

有人疑问,这样的拽店家为什么能这么火呢?菜价其实并不便宜,两三人吃也要上百,并且菜的口味并非那么传奇。但凡事总有它的道理,说食客“贱”也好,还是其他的也好,买单总是心甘情愿的。

买单理由一:带着浓厚的市井气和本土特色

其实,也不是所有的顾客都吃老板这一套的。比如Allen就喜欢去环境好的饭店,对服务也很讲究,“花钱花得不爽啊,何必啊,东西再好吃我也不去。”也有食客对这一类的饭店嗤之以鼻,问起身边的同事小李,她说:“我没去过,但想想也不会好到哪里去,就他这态度,倒贴我也不去。”但是许多人就是冲着这破旧的市井气去的,“吃多了山珍海味和大饭店,偶尔来这里小聚,把酒言欢下实在是另一种风情。”经常开着他的越野车去梁大妈吃饭的陈老板说他就喜欢呼朋唤友地去这样的地方。

等啊等,等到肝肠寸断吧。

去那吃饭是有规矩的,去之前你必须得电话预订,因为通常这里到晚上7点就关门了,所以一般你打电话去,老板就会冷冷地问你一句:“喝不喝酒?”你是不懂行情,来一句,“喝的!”那么你得到的回应就是,“那你不要来了,我们这里7点就关门了,你们喝老酒要喝到几点钟!”

老板很忙,并且天黑还戴个墨镜,据说是因为常年做川菜眼睛被辣椒给伤到了,才只好用墨镜来保护下,要是你不知情,看到老板凶神恶煞地给你端上盘菜,一定会被这架势给吓到了。

老板经典台词:喝不喝酒?? 喝酒不要来,我们七点要关门的!

No.7 舟山东路奶酸菜鱼

这家店在舟山东路可谓是最红的一家了,因为做的酸菜鱼和别的地方不同,一整锅的酸菜鱼汤是奶白色的,所以许多人猜想老板是不是在里头加进了酸奶,但是到底加了什么至今只有老板知道。小店原先只能座下两桌人,而老板娘不是一般的“拽”,说话永远是“吼”的,你想让老板娘给你服务下,得到的回答永远是:“你自己去下好了,我没空!”老板相对就和蔼多了,如今店面已经扩张到可以坐下近20桌,并且在下沙开起了分店。

老板经典台词:打饭?你自己去打一下,我没空!

No.8 潮中人大排档

潮中人大排档也是一家很拽的店,老板杨秀彬是汕头人。潮中人大排档从上塘路开到了文二西路,生意很好,海鲜、砂锅粥都很正宗,馆子里里外外都是汕头人,操着一口浓重的广东口音。进去没人招呼你,也没人给你递茶送水拿菜单,你想自己泡水,却发现连个饮水机都没有,得问服务员,他们才懒洋洋地给你拿个小型热水瓶和几个杯子让你自己倒。“我们才不给你泡茶类,没有那么多服务员做这些事,都很忙的,我这里又不是给你享受休闲的。”

有人提议装个电视机,因为大排档都是晚上、凌晨生意最好,有时候碰上世界杯欧洲杯什么的,正好边吃边看,杨秀彬摇了摇头,表示坚决不行,“开了电视你还赖着不走了?叫我怎么做生意啊,我又不是慈善事业!”

“我这里没有标准化经营的,可能一碗粥成了一碗粥淡了,难免的,很正常啊!”杨秀彬承认无论是自己还是厨师都比较随意,“我也注定开不了大店的,自己开心就行了。”

据说原来是没菜单的,经不起顾客的要求就做了一份,整个店堂楼上楼下就只有一张脏兮兮的菜单,用久了传多了自然就破旧了,杨秀彬不是去印一份新的,而是让顾客别看菜单了,却看实物。“麻烦,印个菜单多麻烦啊!要是不愿意看实物点菜就别点了。”

那么食客又是怎样一副表情呢?“没水就没水啦,我们自己倒好了,城西正宗的海鲜店很少的,这家又好吃也实惠。”这是住在城西的杰克说的,有时候加班到很晚,他就和几个朋友去潮中人“撮”一顿,聊聊天吃吃饭,虽然他也说,要是有个电视机就更好了,但老板不提供也没办法,到底看重的还是食物质量,“要是环境好,东西不好吃,还不是白搭。”

“哎哟,我就被老板喝过的,那次就因为菜单的事,本来我在楼上坐好了懒得动了,结果还让我下楼去点菜,真是的。不过人也是贱的,这不,过了几天我又来了。”杰克的朋友经杰克介绍,虽然有点小抱怨,还是经常会去。

“最搞笑的是,有次叫外卖,结果还让我付出租车费!”有个食客对此耿耿于怀。对此,杨秀彬也是承认的,“她说要快点,再说粥要趁热喝的,那就打车了,打车费当然也是她付,哈哈。”

老板经典台词:装电视机?我又不是做慈善事业的。

买单理由二:这年头,人都有受虐倾向

人家有上乘的服务和上好的环境,可是有些人偏偏觉得别扭,就要在那样又破又嘈杂的环境里吃饭才觉得自在,“这年头,人都有受虐倾向。”在银行上班的小朱说他也经常去这样的小饭馆吃饭,老板一牛掰,心里就觉得特别爽,觉得这店值得信赖,哈哈。

买单理由三:老板有个性,就是个招牌

“老板拽,有性格啊,不过要看是什么个拽法!”Cathy说她并不是冲着拽这个字,很多时候是因为老板的个人魅力,“比如老头儿油爆虾,他其实并不是像人们说的那么拽,有的时候他自己弄了点什么好吃的,会拿出来给客人分享下,而且有的时候很有人情味地嘘寒问暖下,虽然冷冷的表情,却不会让人觉得做作。虽然价格还真说不上特别便宜,但是他就是有这个魅力,会让你进去消费。”