

景阳观为什么能火118年

送出100份经典酱菜,等你的精彩分享



仓廩足而求新奇

酱菜也讲究“吃一口鲜”

行至河坊街,十余米外,就看见“景阳观”三个金色大字在车水马龙中熠熠生辉。走入店铺,一股特有的酸甜酱香扑面,闻得人口齿生津。货架上,特价14元两瓶的瓶装脆小瓜,23元500克的螺蛳菜,20元500克的麻油瓜片……流连此间的多为本地叔叔阿姨,挑着拣着,一袋装菜、一袋装汁,一脸满足。

“叔叔阿姨,少买点,多来几次,吃新鲜点好。”说这话的,正是门店店长、出生于1987年的袁鹏洪。他一边说,一边帮老人们包装

称重,嘱咐“回去放冰箱”。

为什么劝大家“少买点”?

“老底子生活条件不好,新鲜菜肉难储存,家家户户都会备些酱菜。但如今钱袋子鼓了,口味刁钻了,酱菜也讲究吃一口新鲜的。为了这一口新鲜,我们在工艺上进行不少调整。”袁鹏洪解释,景阳观创新推出的散装酱菜由于低盐度且无“科技狠活”加持,需要冷链运输,被一些老顾客戏称为“赤膊菜”。散装酱菜只用5度以下的盐度腌制,口感清淡鲜脆,可以直接拿来当零嘴,一直是最受欢迎的品类。但正是因为盐度低,它们需要冷链运输,因此储存上有一定要求,只在线下门店供应,天猫旗舰店是不上架的。

如此鲜脆的酱菜,吸引了全国各地不少痴心铁粉。景阳观微信群里有500多人,常有远在新疆和东北的客人,要求把散装酱菜装入冰袋用顺丰特快寄送。“哪怕放在冰箱,可能多放几天也会失去那种鲜脆的口感,所以我总劝本地顾客一次少买些。”面对外省客人,袁鹏洪也是苦口婆心:“从杭州千里迢迢运到你那边,不一定是这个口感了……”但大家就是喜欢吃,坚持要下单,经常是买30元酱菜,运费更贵,得50元。



“销冠”日售100公斤

跨境电商只为“5厘米”

记者数了数,店内冷链运输的散装酱菜共有40种,其中20多种为景阳观自主生产。袁鹏洪透露,门店销冠多年来一直是“当家花旦”红大蒜霸榜,最高一天能卖100公斤,从湖州车间到杭州门店,物流车得来回两三趟,“这在以往‘前店后坊’的经营模式下是无法想象的。”

“红大蒜好卖,跟杭州人的某些传统观念有关,春秋季节通常是流行感冒高发时段,很多人家都习惯备一点大蒜,认为可以防一防感冒。”袁鹏洪如是说。

跨境电商这条路,景阳观也早已经跑起来了。线上天猫旗舰店里,卖得最好的“国民天菜”则是脆小瓜、螺蛳菜和酱瓜片,许多评论表示这一口腌制的美味是“杀饭神器”“童年回忆”“一生挚爱”。不过,很多人不知道,如今景阳观脆小瓜的原材料竟然产自印度和越南。

原因有二。一是酱瓜酱菜,在种植产业里属于比较冷的门类,利润空间少,浙江人工贵,愿意种植的人不多;二是印度和越南雨水丰沛,天气炎热,适合酱菜生长,像脆小瓜有时候上午才5厘米,下午就长到10厘米了,但是它的瓶装长度要求控制在每根5厘米左右,所以只有上午这一波采摘具备收购价值。

袁鹏洪介绍,景阳观一直在高品质和性价比中寻找最佳平衡点,来保证酱菜具备经典美味。“这就非常考验腌制功底,比如今年大蒜便宜,收了很多,但根据历年市场状况,只能卖出一半,还有一半得留到明年出售,那么放多少盐、腌制多久,就全凭经验用变化的手段来守住不变的味道。”

未来,这瓶经典酱菜将如何在瞬息万变的市场中走得更远?“走得再远也不能忘了从哪里出发,传承始终是最重要的。”袁鹏洪说,欢迎大家来景阳观品尝老底子的浙江味道,这碟冷酱菜有信心再热一个百年。

【老字号·新消费】

让一碗冷菜再热一个百年

林雨尘

本报记者 孙磊

以人均25元的客单价,做出单日最高销售额7万元、年均800万元销售额,这是杭州万隆景阳观线下河坊街门店最近3年交出的成绩单。

在一线酱菜市场中,单体门店能有如此销量,属于天花板级别的存在。这碗118岁的冷酱菜秘诀何在?日前,记者来到上城区中山中路89号深入探访。

