

港青開小店 摸出大門道

長沙老城區 港味牛腩香



店內出品的牛腩都是阿Ken親手製作。香港文匯報記者姚進 攝

打動湘妹子 靚女變內助

平時，阿Ken一般都在新店，而太太周莉潔則負責泊富廣場老店的經營，遇到過生日或者重要節日時，小兩口才會到同一家店一起吃個飯，就算過節了。經營生意很辛苦，一年到頭很少有休息的時候，但小兩口沉浸在共同打拚的幸福中。

周莉潔是位土生土長的長沙姑娘，長得高挑、漂亮，在認識阿Ken以前，她一直都從事舞蹈培訓類的工作，生活過得很瀟灑、輕鬆。

周莉潔的家庭環境很好，從小衣食無憂，在家裏從沒幹過家務活。但和阿Ken結婚後，她獨立扛起了一家店舖的日常運營，手腳麻利，管理井井有條，頗有湖南「辣妹子」的風範，也成為了食客眼中的「美女老闆娘」、「女漢子」。

周莉潔說起她與阿Ken相愛，始於阿Ken籌備「新籽記」，做市場調研與同行接觸時，通過閩蜜相識。後來接觸多了，這位從小在蜜罐中長大的姑娘，被阿Ken的上進心與拼勁所打動。

生意忙起來了，岳父岳母也都來店裏幫忙。他們告訴香港文匯報記者，阿Ken和阿潔兩個年輕人，能沉下心來起早貪黑地做最辛苦的餐飲行業，實屬不易，作為家人，自然要幫他們一把。

聽到長輩的話，阿Ken在旁邊腼腆地笑起來。



阿Ken與愛人周莉潔在一起。受訪者供圖

撐國安法盼家園穩定繁榮



阿Ken與愛人周莉潔在香港街頭。受訪者供圖

阿Ken雖然在內地打拚，但也十分關心香港的家人。自從去年香港修例風波以來，身在長沙的阿Ken非常關注香港的新聞，對香港被黑衣暴徒打砸破壞非常憤慨。他說，最擔心的是家人的安危，因為疫情，他今年一直沒能回家看看，只能通過新聞來了解香港的事態發展，有些新聞讓他看得膽戰心驚。

阿Ken告訴香港文匯報記者：「地鐵站已經被毀得七七八八了，我家人也因為公共設施受損而令出行有諸多不便。我一直叮囑他們沒事盡量不要出門，也不要與那些人起爭端，先保證自己的人身安全最為重要。」

阿Ken表示，作為一個土生土長的香港人，他極不願意看到家園被破壞到如此滿目瘡痍。他表示：「不管出於什麼原因，把自己的家砸得稀爛，都是一件愚蠢的事情。沒有穩定的環境，香港肯定得不到好的發展，長此以往，香港只會走下坡路。希望香港國安法出台能夠給香港帶來穩定，讓香港恢復昔日的繁榮。」

北上故事

剛過而立之年的單子健（阿Ken）生生活無憂的家庭，年紀輕輕就買樓上車。安逸的生活並沒有讓這位香港年輕人懈怠，相反，他在大學時就選擇前往媽媽的家鄉長沙求學開拓眼界，畢業後也選擇留在當地打拚。阿Ken一直希望讓港式市井餐飲文化理念在內地生根發芽。經歷了創業初期的挫折，他沒有氣餒，仔細復盤做好市場調研再出發。如今他在長沙擁有了兩家港式牛腩店，還娶了一位美麗的長沙姑娘當老闆娘。

香港文匯報記者 姚進 長沙報道

阿Ken的「新籽記」二店位於長沙老城區開福區湘春路上，就在明德中學的門口，店裏偌大的標語——「老師、學生、醫護人員半價」，着實引人注目。這一天正值用餐高峰期，「新籽記」生意火爆，阿Ken正在有條不紊地切着牛腩，太太在收銀台給食客推薦着招牌菜，好幾個學生正在邊看餐邊排隊等候交錢，店面不大，正在吃麵的一位老爺爺稍微往裏挪了挪，給後來的學生騰出了些位置。

軟糯而Q彈的牛腩完美複製了香港街頭茶餐廳的獨特風味，牛腩經過長時間的熏燻，十分鮮香而且彈牙；麵條筋道足且入味；凍檸樂冰涼可口卻又甜中帶酸，沁人心脾。沒錯了，正是正宗港式茶餐廳才有的王牌組合。食客的點讚令阿Ken感到開心，他頗為自豪地告訴香港文匯報記者，「這些年投資了不少店，但這家店我最為滿意，一做就已經三年了。」

草率加盟 血本無歸

在長沙這幾年的投資經歷，讓阿Ken十分信奉「失敗乃成功之母」這句話。

2014年，雄心勃勃的阿Ken，第一筆投資是長沙市中心商業綜合體裏的一家飲品店，他一直覺得，商業綜合體帶來的客流能夠給予店舖最為穩定的客源。基於這種理念，他在不同的大型商業綜合體投資加盟了四家店，每一家的投資都在四五十萬元（人民幣，下同）左右，但時運不濟，這幾筆投資都血本無歸。痛定思痛之後，阿Ken覺得投資入股的方式自己無法掌控，不是最佳的投資方式，他轉而決定自己親自經營。

自己話事 小舖保質

2018年，阿Ken從朋友那東拼西湊了十五萬元，決心再搏一搏。經過縝密的市場調研，他發現長沙的港式小吃市場幾乎是空白，應該有市場機會。他回香港學習自己從小最愛吃的港式牛腩製作工藝，然後回到長沙，在湘春路的泊富廣場開了一家店面很小的港式牛腩店。因為食材講究，做工又十分地道，加上舖租並不便宜，阿Ken賣的港式牛腩麵，每份價格達到了40元左右，與內地小吃相比，價格毫無競爭力，開業後一度食客寥寥。

有人勸阿Ken，針對內地市場，定價過高，可以先從價廉物美做起，但阿Ken認為，降低售價就意味着擠壓產品質量，這是他最不願意看到的。

在巨大的壓力之下，阿Ken始終抱定初心——要做就做最地道的港式小吃，堅持高質高價。功夫不負有心人，隨着時間的推移，靠着食客口碑相傳積攢的口碑，他的忠實顧客越來越多，人氣也越來越旺，單日銷售額已漲到了最初的五倍，小店也開始收穫了可觀的贏利。

試開分店 贏得口碑

小店經營穩定之後，賺到第一桶金的阿Ken，覺得店面太小，接待能力終究有限，要擴大經營，唯有繼續開分店。分店同樣選址在湘春路上，兩店相距不過數百米，就在明德中學校門口。阿Ken看中這裏周邊街坊多，人流量大，還有學生的消費潛力也不小。

這是阿Ken第一次選址脫離了商業綜合體，他有自己的細緻考量，「長沙老城區的舖租相對便宜，而且這裏人流量大，老街街坊相互熟悉，更適合口口相傳，互相介紹。」阿Ken說。

正在店裏吃麵的楊伯，就是周邊的街坊，經常到店裏消費，是阿Ken手藝的忠實粉絲，和他已經非常熟悉了，說起阿Ken的手藝，老人家馬上豎起大拇指。

「老人家每天中午都會來吃一碗牛腩麵，風雨無阻，他還把他一起打門球的同伴都介紹過來吃麵。」阿Ken說。

籌劃平價港式早茶

儘管已經有了兩家店，阿Ken並不滿足於此，在他的心裏，已經構劃了更加長遠的夢想。阿Ken向香港文匯報記者透露，通過自己的觀察，他發現長沙有不少市民有喝早茶的習慣，但市場上提供服務的商家不多，餐點也主要是包子、燒賣等等內地傳統早點，比較簡單。

阿Ken說，他下一步準備把港式早茶文化帶進長沙。他介紹，目前長沙做蝦餃、乾炒牛河等地道粵式早茶的店，都定位相對高端，喝個早茶人均動輒上百元，這不是普通長沙市民的消费，這種市場狀況下，也是早茶文化在長沙流行不起來的重要原因。

阿Ken介紹，他準備開的早茶店，與現在的牛腩麵不同，將會定位於平民消費。他會在保證質量的前提下，將早茶食品的價格降下來。比如，其他店舖每份25元左右的蝦餃，他就只賣10元一份，這樣的價格會讓更多的市民所接受。

「長沙這幾年發展非常快，市民特別是年輕人願意嘗試新的東西。如果讓每一位長沙市民都消費得起，並且願意去消費，慢慢喝粵式早茶的消費者就會越來越多，市場就越來越大。」展望未來，阿Ken對自己在長沙的發展，信心滿滿。

「新籽記」牛腩麵新店生意興隆。香港文匯報記者姚進 攝

