

社区小店藏着大梦想！

他带着山东水饺闯宁波，从公益送饺子开始

早上带着员工去超市做产品推广，上午开始忙着小店的生意，下午对接新的超市以及筹备新的店铺点位的开业，走企业、走超市、办展会……一天24小时，老板冯辉只要醒着，就在不停地奔波。

其实记者第一次采访他，是在海曙区望春街道青林湾西区，他在小区边开了一家“鲅鱼水饺”店，因为冯辉时常做公益送饺子，所以这家店入选亲邻街“红立方街力站”的名单。

后来，又在国际会展中心的一次展会上偶然看到了他，展位边围满了试吃的人员。

第三次偶然的碰面是11月21日，他把产品推广做进了企业食堂。

三次碰面里的两次偶遇，背后是他为了逐梦不舍昼夜的奔波。第一次采访时，他就提到过他的大梦想——把山东最好吃的海鲜水饺带到南方来。为了这个梦想，他给自己水饺的品牌取名为“甬泰蓝”，甬是宁波的甬，泰是山东泰山的泰，蓝是渤海、东海的海洋蓝。



社区小店。



海鲜水饺全家福

2 大梦想的基石 是对水饺近乎严苛的品控

“这饺子吃起来像家里刚包的，咬下去饺子皮还带着一点回弹的韧性，我点的鲅鱼水饺一点也不腥。”这是采访中，一位顾客现场说了一段好评。

店里饺子的品种非常多，有中高端的海鲜水饺，如鲅鱼、海胆、八爪鱼等，也有价廉物美的菜肉馅饺子和纯素饺子，饺子皮也有很多品种，墨鱼汁染的黑色、南瓜汁染成的黄色、菠菜汁染的绿色……若是点一盘“全家福”，五颜六色的格外好看。每一个海鲜水饺都是手工控制的元宝形状，一个个圆滚滚的，吉祥又热闹。蘸上一些店家自制的蒜蓉酱，咬一小口，酱料的咸香和海鲜饺子的鲜甜就在舌尖味蕾上碰撞。

冯辉年轻时学的是食品科学与工程专业，年近半百，兜兜转转又回到了食品的赛道。在食品领域，他一向严谨。为了从源头把控水饺的品质，他在山东入股了水饺厂。鲅鱼要精选渤海的鲅鱼，面粉要选品质更好的面粉，制作工艺选择了更加复杂的手工水饺，像元宝形状这样的包制手法在山东当地，还是非物质文化遗产。

“现在的机器还不能包出这个形状的饺子，这种包法能捏进更多的馅料，锁住食材的水分和鲜香。”谈起自家产品，冯辉可以滔滔不绝。

从冷链运输到入库再到售卖，每一个环节他都精益求精。刚到店时，他刚处理了一批水饺，“冷冻水饺其实也有严格的储藏条件，如果无法做到恒温零下18℃，尽量要在一周内吃完，不然口感就会变化。”他向记者科普道，如果煮饺子时发现饺子皮有部分区域像生面一样难以煮熟，入口口感软烂，那就有可能是因为冰柜无法做到恒温，导致面皮失去韧性的原因。而像这种饺子，冯辉坚决不会让它出现在自家店里。

如今，曾经门可罗雀的社区小店，早已凭着实打实的品质和人情味积攒了人气，而冯辉的逐梦之路，也越来越宽。这个月起，“甬泰蓝”水饺开始走进超市货架和电商平台，让更多宁波市民不用跑门店，就能尝到这份来自山东的鲜香。有人和他打趣，最近热映的《水饺皇后》讲的是逐梦故事，他笑着回应：“我的目标，就是让‘甬泰蓝’成为大家提起海鲜水饺就想起的品牌！从社区小店开始，走向江浙沪甚至全国。”

从公益送饺子积累的邻里信任，到近乎严苛的品控筑牢的品质根基，再到如今奔走于超市、企业、展会的全力推广，年近半百的冯辉，用一份对食品的敬畏、对梦想的执着，在宁波书写着属于自己的创业故事。

记者 王昱汀/文 受访者供图

1 大梦想的起步 是从社区小店送饺子开始

大梦想的起步，有些坎坷。

冯辉正式踏入宁波餐饮业的第一步，就是今年3月在海曙区丽园北路1721号开了一家“鲅鱼水饺”店铺。店面不大，地理位置有些偏，不过记者采访时，生意还不错，陆续有顾客来店堂食，或是购买冻品水饺，外卖员也一批一批地来。可以说是“酒香不怕巷子深”了。

其实这家店铺前期的生意并不是这样，当他踌躇满志地开始引进山东的海鲜水饺，本着对自己产品的十足信心，他以为生意刚开始就会像如今这样，结果现实给了他重重一棒，无人知晓他的产品，也无人有兴趣走进他家装潢有些简单的店铺，前半年算上店铺租赁、产品研发、设备费用、人工成本，他投入了100万元却回报甚微。

可他从没想过放弃，他想让更多人试试他家水饺的味道。

“做店铺的初衷本就是想把好味道分享出去，要是连身边的邻居都没让尝到，谈何传播？”

抱着这样的想法，冯辉依旧按自己的节奏走：社区里需要志愿者帮忙，他出力的同时，还会带上饺子，给其他党员志愿者送上一份；社区慰问老人，他主动送上慰问品，其中就有“甬泰蓝”水饺；社区做公益集市，总能看到他支着电煮锅煮着饺子，为来往的邻居送上一份试吃……做好事的同时还能推广自己的品牌。

他想得没错，因为饺子过硬的品质，邻居们首先成了他的粉丝。“我们家楼下的邻居，隔三岔五就要来光顾我的生意。”冯辉笑道。

11月底，他还要到自己党员关系所在的水岸心境社区，为每一位党员志愿者送饺子，这是他的初心，也是他的敬意。



“鲅鱼水饺”店主冯辉(左二)入选“亲邻街”红店铺。