

## 硕士毕业开餐饮店

# 让宁波人

# 爱上胡辣汤

鲜香的胡辣汤、软糯的鸡蛋饼，再配上河南独有的油馒头，就是一顿让人满足的早餐。在桑田路上，有这样一家“任逍遥牛肉胡辣汤”店，每到饭点，这里总是人头攒动。谁说宁波人吃不惯面食？只要味道好，习惯一样可以改变。



李增光在店里忙碌着。

### 1 土木工程硕士开餐饮店

“任逍遥牛肉胡辣汤”店的老板叫李增光，老家在河南周口，是一位“90后”硕士。说起开餐饮店的经历，他打开了话匣子，“我父母一直从事餐饮行业，2005年就来到浙江，在温州开了一家胡辣汤店，一直经营到2021年。”

李增光说，他们周口逍遥镇的胡辣汤很有名气，制作工艺也属于非遗传承。他本科就读于郑州大学，后来保送北京交通大学就读硕士研究生，学的专业是土木工程。

由于专业的原因，他要到处跑工地，但无论在哪里，都忘不掉家乡的那一口胡辣汤的味道。2018年，他来到宁波工作，通过相亲认识了老乡李海螺。两个来自河南的年轻人很快组建了家庭，并有了自己的小宝宝。有了家庭的羁绊，李增光感觉当时的工作可能并不适合他，“我当时经常要跑全国各地的工地，可能一个月才能回家一次，聚少离多的感觉很不好。”

李增光的爱人李海螺毕业于宁波大学英语系，做过几年外贸，后来开了一家皮具工作室。他们都很喜欢宁波，于是经过慎重考虑，打算在这里开始一段全新的创业旅程。

由于两口子都是河南人，对家乡美食情有独钟，李增光的父母又有多年开店的经验和手艺。于是，他们就决定开一家河南胡辣汤店。



胡辣汤



烩面

### 2 “理工男”和“文科女”的组合

2023年，他们的小店正式营业，李海螺关闭了工作室，全心全意投入其中。作为一个典型的理工男，李增光对于小店的选址、配料的选择、菜品的种类都有明确的规划和设计。从一开始，他们就注重流程的精细化和规范化。

“以前，父母对于胡辣汤配料的把控都是凭借多年的经验。而我们对流程进行了再造和优化。”李增光说，他们的胡辣汤里有牛肉、木耳、黄花菜、虫草花、面筋片以及28种天然香料，采用新鲜牛骨熬制的汤底，手洗面浆水勾芡。对于食材的配比，他们在父母的经验之上进行了科学的配比，更加符合宁波人的口味。每种材料都精确到克数，最大限度地实现规范化和精细化。

“之前，很多传统小吃都是依靠师傅的个人经验，可能每个门店的口味都有差异。而我们想做的是规范化操作，和那些国际化连锁餐饮企业一样，对品控有统一标准，让每个顾客都能吃到一样的味道。”作为“90后”理工技术男，李增光从创业伊始就对餐饮店的发展设立了明确的方向。

而他的妻子李海螺则更有文艺气息，在菜品好吃的前提下，用餐环境也要舒适。她承包了店面的设计和餐厅环境的总体布局规划。虽然门店规模不大，但醒目的门头和吸睛的招牌，让小店在餐饮一条街上显得很突出。内部环境主打一个温暖舒适，仿佛是自己家的客厅一样。明亮的灯光和整洁的明档出餐方式，让食客对菜品又多一份信任。

“胡辣汤是我们的主打产品，勾芡采用手洗面浆水，比淀粉勾芡口感更好，营养价值也更高。”李增光说，采用传统的工艺制作，就是为了最大限度地保留那一份地道的美食记忆。

李海螺认为，仅有河南美食还不够。除了主打单品之外，他们还推出各种面食套餐和米饭套餐。“80%顾客都是回头客，不少周边的居民几乎天天来吃，快把这里当成自家的厨房了。”李海螺笑着说。

焖面、水煎包、牛肉面、鸭腿饭、鸡蛋饼……丰俭由人，三餐不断。在竞争激烈的美食江湖，特色基础上的丰富选择，让这家小店始终充满人气。



油馒头



小笼焖面

### 3 用互联网思维打造美食传承

作为在互联网时代成长的新一代创业者，李增光和李海螺深知流量的重要性，他们推出“9.8元新人套餐”，其中包含胡辣汤、水煎包、葱油饼、茶叶蛋和爽口小菜。

“这样的套餐基本包含了店里的特色单品，主打一个全家福概念。”李增光说，9.8元的价格基本上不赚钱，就是用来引流的，“让更多顾客愿意走进店里，认可我们的口味，才会成为回头客。”

李增光告诉记者，他们还有专人负责外卖打包业务，高峰时，每天最多有近500份外卖。虽然没有刻意去做推广，但在同一品类里也是处于头部的门店。

开店3年来，两口子一直在不断学习，知名连锁餐饮机构都是他们学习的对象，取长补短。现在，他们不仅提供美食，还输出技术和品牌。“除了宁波鄞州区、杭州西湖区两家直营店铺，还在北仑区、江北区开设了两家联营门店。”李增光向记者透露，随着名气和业绩的增长，已经有不少平台和他主动对接，帮助进行推广。

宁波的开放包容和良好的营商环境，给了这对创业夫妻更多底气。“人要有梦想，万一实现了呢？”李增光两口子指着店里的口号“中原美食汇 逍遥好滋味”充满自信地说。

记者 毛雷君 文/摄