

剁椒排骨粽、梅干菜卤肉粽、藜麦黄米豆沙粽 在舟山，万物皆可“入粽”

□记者 李晓旭

端午将至，舟山人的嘴也跟着忙碌起来，除了清甜的荔枝和爽口的西瓜以外，这个季节的粽子也是大家餐桌上的一道必不可少的传统美食。

鲜肉、蛋黄、红豆、蜜枣、芋泥、桂花……今年，岛城各色食材都被包进粽叶里，而各家手作工作室也进入了最忙碌的卖粽子的季节。



9款粽子每天爆单 包粽子到天亮

“这其实是我卖粽子的第一年，没想到最近经常包粽子忙到天亮，这销量实在是万万没想到。”在展茅YO妈手作工作室，YO妈最近除了睡觉以外，基本上都在包粽子。早在5月14日，YO妈就在包粽子，提前采买工作在5月初就开始了。

因为一次性推出了9种口味，不少客人抱着试试看的心态，刚开始大家每次都是点一两份尝尝鲜，粽子上架一周后，YO妈的礼盒装粽子订单陆续多了起来。现在有剁椒排骨粽、蛋黄板栗粽、梅干菜卤肉粽、藜麦黄米豆沙粽、糯米八宝粽等。

“大家就是尝过感觉好吃，才会下单礼盒装，准备端午节前送人。”YO妈说，她现在店里的产品其实已经很多了，面点、零食等有几个种类的产品。但她是个闲不住的人，去年9月，她出去学习了包粽子的技术，掌握了各种粽子口味的配方，今年她全身心准备端午节这一拨粽子的销售，但销量还是让她猝不及防。

“店里有两个电蒸锅，基本上是24小时不间断煮粽子，秋冬季用来煮秋梨膏的大桶这次也拿出来用了，只要我没睡觉，灶台上都在煮粽子，每天就是这个节奏。”YO妈说，之前学包粽子的时候，她以为包粽子是个技术活，做了这大半个月下来，她发现包粽子绝对是体力活，每天在板凳上坐到尾椎骨疼、腰疼、背疼。急着第二天出货，有好几天晚上，她都包到了天亮。

打开直播包粽子 让顾客“所见即所得”

从包粽子以来，YO妈一共开了4场直播，共有4000多人看了她的直播，虽然进直播间的人不算

多，但很多店里的粉丝都会点进来看看，顺便留言和她聊几句话。

“我开直播的目的很简单，就是想让我的顾客看到我包粽子用的食材、粽子的新鲜程度，让他们吃得放心。”YO妈选择在微信开直播也主打一个“陪伴”，每次包到半夜困得撑不下去的时候，都是直播间的姐妹陪她聊天，陪她撑过了半夜最难熬的时候。

开直播包粽子算是YO妈的一次尝试，不然平时也很少有机会让大家看到产品的制作过程。未来再做一些有意思的产品时，她或许还会考虑做直播，和顾客聊聊产品的口感和材料。

粽子除了包很费时以外，制作馅料也非常消耗时间，比方说红豆粽，售价最低，但是每次炒制豆沙馅料都非常耗时，蛋黄肉粽里面的咸蛋黄是一个个敲出来的，就连YO妈的女儿放学后都被叫到工作室帮忙敲鸭蛋。

口味全面升级 万物皆可“入粽”

过去，提到粽子，南咸北甜泾渭分明，但是近两年这个边界已经非常模糊了。现在舟山人对于甜粽也很喜欢，桂花豆沙粽、蜜枣粽的销量也不输蛋黄肉粽。在陕西读过4年大学的小唐说：“西北的蜜枣粽真的很好吃，蘸点白糖味道很绝。”以前她在舟山只吃过肉粽和碱水粽，没想到甜粽是那种甜糯的口感，也非常好吃。

当传统甜咸口味刚刚被大众广泛接受时，各种新型馅料口味纷纷登场。今年“胖妞小厨”做了紫米芋泥口味的粽子，推出这个口味是因为胖妞本人是个芋泥控，除了往年传统的粽子口味以外，她也在不断尝试制作粽子的新口味。

“我今年本来还想做鲍鱼粽、七眼龙珠粽和海鲜粽的，实在是开始得太晚了，明年我会早点准备起来。”YO妈说。

减糖减脂减盐 也成为粽子的卖点

由于消费者对身材管理的需求升级，粽子的热量也成为了关注重点。蔬果、菌类等解腻食材馅料，以及粗粮替代糯米的选择，都能有效减轻吃粽发胖的负罪感；减糖、减脂、减盐、低GI等也成为了此类粽子的一大卖点。

今年端午节撞上高考，舟山不少甜品店和手作店推出了寓意美好的高“粽”礼盒，这几天销量非常不错。如果家有考生，都会想要买上这样一份粽子礼盒，买上一份好寓意。

而吃粽子的场景现在也不仅限于自家的餐桌上，榴莲冰粽等甜口粽子也经常出现于大家的下午茶清单中。“我家的粽子会持续包到端午节后，因为粽子无论是做餐点还是茶点，都比较合适，那些收到礼盒的顾客，在节后肯定还会回购。”YO妈说。



照片由受访者提供



扫一扫到“竞舟”客户端领福利