

# 一位岛城厨师成长为餐饮老板的创业之路 我要捧牢烹饪这个“金饭碗”

□记者 朱蔚

倾诉人: 邹胖胖  
倾诉时间: 8月23日

这位80后小伙,姓邹,长得胖乎乎的,便给自己起了网名“邹胖胖”。他读书的时候学了烹饪,以他现在的这个形象,似乎也符合大家对于厨师的基本印象。

去年五月,他在东海云廊义桥段13号入口处开了一家餐馆,自己就是大厨。这家看着普普通通并不起眼的农家菜馆,出品的菜却清爽干净又好吃,把许多第一次品尝的客人成功变成了回头客。

怎么走上餐饮这条路?以下是他的讲述。



## 初中毕业后读技校 学了烹饪专业

我家都是生意人,知道生意场上起起伏伏的不容易,所以也不想我开店。一直以来,父母对我最好的期望就是安安稳稳地上班。

但我不愿安于现状,心里总是想着各种尝试,希望靠自己能够打下一片天。对我来说,累点苦点也没有关系,人生嘛都是经历与过程,走过的路无论崎岖平坦,也都是我必经的路。在别人地方上班,就永远是个打工人。但是打拼自己的事业,总能看到希望。

别看我现在胖乎乎的,打小我就是个特别顽皮的孩子,小时候没少闯祸,身上也没少受伤。所以,像我这种性格的孩子,初中毕业后读技校去学了烹饪,也让人有点不可思议。那时电视里经常在播,当上厨师就是捧上了“金饭碗”,走遍天下都不怕。

可那时我还只是一个贪玩的孩子,要练习切配基本功,学习怎么烧菜,每天围着灶台转,多无趣啊。我迷上了溜冰,那时还是两排轮子的旱冰鞋,我自己琢磨着,摔倒又爬起,靠着勤学苦练,在一帮业余玩家中脱颖而出。溜冰场的一个老板还向我发出过去福建参加比赛的邀请,我也没当一回事。现在想来,如果抓住那次机会,出省参加比赛,兴许我的人生之路就不一样了。但练习溜冰的过程,像是预示着我的人生路,摔倒又爬起,起起伏伏。

## 第一次和朋友合伙开店 因为修路惨淡收场

三年烹饪学完,我成为了一名厨师,第一份工作就是在定海人民北路上的太湖大酒店上班。其实我学烹饪的时候也没觉得喜欢,可当它成为我每天需要面对的事时,我慢慢地喜欢起来,像那会儿自学溜冰一样,会动脑筋去研究,对着一道菜反复钻研,怎么样做出更好吃的味道来。

打工了一段时间,心里总有一种想法跃跃欲试,想要自己闯出一条路。既然烹饪是我的“金饭碗”,我就琢磨着,一定要让它成为真正的“金”饭碗。

二十多岁的时候,我和几个朋

友合伙,在文化路上开了一家会所形式的餐厅。餐厅装修得低调奢华,还专门从广东高薪请来四位粤菜师傅,每个人的月薪是1万元,四位师傅一个月的工资就是4万元。

刚开始确实红火,餐厅也在圈内做出了名气,可是好景不长,餐厅前的马路“轰隆轰隆”地开始修路,店门口每天尘土飞扬,生意也由此一落千丈,门可罗雀。餐厅每个月的成本不低,很快就撑不下去了。

这次生意,惨淡收场。但我还是想拼一拼,再试试看。当时我们餐厅有一位保洁阿姨和我关系不错,她的厨艺也不错,爱捣鼓各种小吃。她以前摆过摊,身后积累了一票粉丝。她和我商量,说两人合作去开一家小吃店,她来掌勺,肯定会有生意。

## 习惯“默默”地蹲守后厨 研究做菜,研发新菜

我听进去了,和先前的会所比起来,小吃店的投资要少得多,也是可以尝试一下的。

小店开在了当时人流量大的芙蓉洲路上,生意也确实像阿姨说的那样,一下子就做起来了,虽然是小本生意,但胜在薄利多销,每天都有好多订单想要我们送外卖。那时还没有现在满大街的“饿了么”“美团”外卖员,要去送外卖,只能自己解决。我还专门叫来了四个人送外卖,2000元/月一个人。单子多的时候,自己也不脱空,要一起去送,每天累得不行。挣钱,实在是辛苦的行当。

后来没有再继续下去,又要开店又要送外卖,太累了。还好我捧着“金饭碗”,不做生意了就去饭店上班,一门技术在手,养活自己没问题。

在之后的十来年里,我也曾陆续和朋友合作,还是餐饮行业,大都是会所形式的餐厅。我每天“默默”地蹲守后厨,做好一个厨子的本职,研究做菜,研发新菜,潜心琢磨。不光要更好味,出品的造型也有讲究,一旦上手,我会一直反复地做下去,直到自己满意为止。既然做这一行了,专业肯定是要精进的,不然就会被淘汰。

这些年,我也去过广东、上海、杭州、台州等一些城市考察,吃一吃有名的餐厅。现在互联网这么发达,没做过的新菜,直接在抖音上就可

以搜到,看上两遍,自己再琢磨琢磨,就能复刻出来,还能按照本地的口味做点改良。

去年五月,机缘巧合,我在东海云廊义桥段13号入口这里,开了一家家常餐馆。当时因为赶着和东海云廊一起开业,所以也非常匆忙,在现有的基础上简单地装修了一下,外观上看就是一家非常普通的农家菜馆。

## 在云廊13号入口开新餐馆 亲力亲为,积累回头客

可以说,这家餐馆算是真正意义上我自己开的店,我们夫妻二人,又叫了个人,买菜、配菜、烧菜、摆台、打扫卫生,三个人包揽了店里所有的事。

厨师当然还是我自己,这些年我虽然一直从事餐饮行业,但都是在幕后,自己也没有一手的客户资源。自己开店,相当于一切从头做起,所有的事情都要亲力亲为,非常折腾,但又很有挑战性。

餐馆的位置是有点偏的,来云廊的人群,多是吃完饭过来锻炼,专门会找到这里的客人不多。但是酒香不怕巷子深,我相信只要菜合口味,肯定可以积累下客源。我们这里好些顾客都是吃过的客人介绍过来的,可能是因为餐馆看上去普普通通,但上的每一道菜却是煞拉清爽,摆盘也是动过脑筋的,吃起来味道又不错,完全超过了预期。

这就有点像在农家菜馆吃出了会所精致小菜的感觉,这也和我一直经营会所餐饮不无关系,对出品有执念,对出盘的要求会高一点。

上周有两个上海客人过来云廊,下山的时候顺便拐入我们店里吃个便饭,感觉意外得好吃,后来又带着其他朋友过来吃。

我这里主要还是做海鲜家常菜,除了舟山海鲜,还有像南瓜猪手煲、剁椒鱼头、小炒黄牛肉、醉熟小龙虾……这些菜都是来吃过的客人反映比较好吃的。

蔬菜都是老爸在城北的地里自己种的,老丈人在双桥种水果搞养殖,所以餐馆里的鸡、鸭、鹅都是自己养的,水果也都是本地的,吃着味道好,让人放心。每天大清早,我就从定海出发,去沈家门东河市场买菜,那里的海鲜又多又新鲜,就是要赶早,但也习惯了,为了自己的事业打拼,总有使不完的劲。

情感的流露

心灵的抚慰

听你倾诉 陪你改变

你可以拨打我们的

情感热线:

13867225000

QQ:942157858

(请注明“我要倾诉”)

也可以发E-mail:

zswb05@zsnews.com

地址:

舟山市新城长升路30号

舟山晚报编辑部

“倾诉吧”编辑部

邮编:316021