

优质黄豆比普通款贵2元/斤，融入四季时令鲜蔬 一碗豆腐脑的25年坚守藏着匠心与学问

□记者 王晓东 文/摄

一日之计在于晨，早餐不仅是果腹的刚需，更藏着一座城市的烟火气与生活智慧。在定海环城东路，一家没有醒目标牌的台州风味早餐店，凭借一碗豆腐脑圈粉无数——高峰时段的长队能排到路口，老顾客跨越大半个城区追随。25年时光里，这碗普通的早餐，成了岛城老中青三代人的味蕾记忆，更串联起社区邻里的温情，藏着餐饮行业最朴素的经营学问。



匠心密码： 25年磨一碗“极致豆腐脑”

清晨6点，天刚蒙蒙亮，这家早餐店的后厨已热气蒸腾。店主陈阿姨和丈夫正忙着舀豆腐脑、炸油条，铁锅中的生煎包滋滋作响，香气顺着门缝漫出，吸引着早起的食客。“老规矩，一碗豆腐脑加两根油条！”熟客李师傅推门而入，话音刚落，陈阿姨便精准盛出一碗白嫩豆腐脑，淋上生抽、滴几滴麻油、撒上葱花，动作行云流水。“吃了快20年，从上班到退休就好这口，细腻如冻，清香不腥。”李师傅一勺入口，满脸满足。

在定海，主打豆腐脑的早餐店不在少数，但这家的味道总能让人念念不忘。“食材是底子，半点不能含糊。”陈阿姨道出秘诀：每天凌晨2点起身磨豆浆，精选优质黄豆泡发4小时，磨出的浆过三遍筛去渣；水与豆浆1:3的黄金配比、凝固剂精准用量、中火慢煮15分钟，每个环节丝毫不差。丈夫补充说，前10年全是摸索，豆浆太稀、凝固剂过量的失败经历不计其数，倒掉的坏豆浆能装好几桶，直到记满一本笔记，才摸透“门道”，让口感十几年稳定如初。

谈及成本，陈阿姨算了一笔账：优质黄豆比普通款贵2元/斤，但每碗豆腐脑仅多花2毛钱食材成本。“宁愿少赚点，也要让大家吃得放心，口碑比短期利润重要。”面对市场变化，夫妻俩不搞花哨创新，只在品质和服务上加法：推出“豆腐脑+生煎包”青年套餐，减少油条用油量，新增无糖豆浆，老顾客生日还会主动加一勺豆腐脑，用细节留住人心。

温情纽带： 季节限定与邻里共生

更让食客暖心的，是豆腐脑里的“时令巧思”。春天加现切春笋丁，鲜爽解腻；夏天添焯水冬瓜粒，清甜爽口；秋天撒切碎板栗仁，绵密香甜；冬天加炖烂萝卜

丝，暖身暖胃。“都是家常食材，不值钱但吃得新鲜。”陈阿姨说，这些季节限定不用宣传，老顾客一尝就知道“又到时候了”。

这份用心，让早餐店成了社区的“情感纽带”。逢年过节，老顾客会送来自家种的蔬菜、做的点心；风雨天，熟客主动帮忙收拾桌椅；在外地上学的年轻人，放假回家第一句话就是“妈，我要去陈阿姨家吃豆腐脑”。“我们不光是做生意，更是和大家处朋友。”陈阿姨望着店里说说笑笑的食客，眼里满是暖意。

不同年龄段的食客，都对这碗豆腐脑情有独钟。28岁的上班族小张，宁愿绕路也要每周来三四次，“鲜得自然，没有腥味，早上吃一碗特别舒服”；刚退休的张阿姨和老姐妹组团报到，“一碗豆腐脑、一笼生煎包，聊聊家常，日子别提多惬意。”

经营启示： 用心与“差不多”的差距

为何同样是豆腐脑，差距如此明显？走访定海多家早餐店，不少店主坦言“做不出那样的口感，差不多就行了”，有人直言“优质食材成本高，不划算”。

这种“差不多”心态，与陈阿姨夫妇的坚守形成鲜明对比。而这份坚守，也给年轻创业者带来启发。附近开奶茶店的95后小吴，是这里的常客：“一碗豆腐脑卖25年，靠的不是营销，而是日复一日的匠心。”她坦言，自己创业初期急于盈利、频繁换产品，忽略了品质，如今学着沉下心来专注核心产品，生意反而越来越稳，“餐饮行业的本质都是用心换信任，慢下来才能走得远。”

陈阿姨夫妇用25年证明：餐饮行业没有捷径，所谓“学问”是把简单事做到极致，所谓“口碑”是用匠心换真心，所谓“长久”是把食客当家人。

一碗小小的豆腐脑，折射出餐饮从业者的经营哲学，更藏着普通人对美好生活的朴素追求。

工行舟山分行深耕养老金融服务

为切实提升老年客户金融服务体验与获得感，工行舟山分行持续优化养老金融服务体系，近期依托“工行驿站·便民小屋”平台开展“驿启暖秋行”等活动，从产品、服务、生态多维度发力。

分行着力完善养老金融产品体系，重点推广覆盖养老金储备、理财增值等多元化方案，包括如意人生养老计划、“颐享”个人养老金理财、“福满”系列长辈客群专属理财、“福满溢”长辈客群专属储蓄等核心产品。

分行持续优化适老化服务设施和流程：部分网点设置爱心柜口及爱心座椅，客服经理积极引导老年客户体验工行手机银行“幸福生活版”。线下开展反诈沙龙，剖析“养老钱”诈骗套

路，传授识别技巧，现场演示手机银行“转账延迟到账”“一键挂失”等功能，帮助老年客户守住“养老钱”。

分行积极深化与社保、医疗等领域的合作，广泛整合本地养老机构、医疗机构、老年大学等资源信息。依托“工行驿站·便民小屋”，不断丰富其适老内涵，致力于打造集金融咨询、生活便利于一体的“金融+生活”一站式服务平台，有效解决老年群体信息不对称难题。

下一步，工行舟山分行将持续深耕养老金融，以专业服务和温情守护，为老年客户的美好生活保驾护航，切实提升老年客户的金融获得感和生活幸福感。（王立）

建设银行舟山分行携手浙江大宗 共启油品质押融资新篇章

最近，在第八届油商大会金融创新论坛现场，中国建设银行股份有限公司舟山分行（以下简称“建行舟山分行”）与浙江国际大宗商品交易中心有限公司（以下简称“浙江大宗”）、浙江舟山安邦护卫有限公司、舟山纳海油污水处理有限公司等四家单位正式签署《浙江自贸试验区油品质押融资合作备忘录》。这一合作不仅是金融服务与大宗商品交易领域的深度联动，更是建行舟山分行积极助力浙江自贸试验区大宗商品资源配置枢纽建设的重要实践。

此次签约的油品质押融资项目合作备忘录，是建行舟山分行立足浙江自贸试验区定位的又一重要金融创新举措。作为项目核心资金提供方，建行将为浙江自贸试验区有实际融资需求的中小油品企业提供专业的动产质押融资服务，通过全程管控货

款收支与货权释放，确保资金安全与融资高效。该项目将联合浙江大宗、浙江舟山安邦护卫有限公司、舟山纳海油污水处理有限公司等多方主体，形成“交易平台+金融机构+监管机构+仓储单位”的协同机制，实现油品资产“透明化监管、安全化质押、高效化融资”。

相较于传统融资模式，此次合作构建的油品质押融资体系具有三大核心优势。一是破解中小企业融资难题，依托浙江大宗全产业链资源，让中小企业的油品库存转化为可融资的“活资产”；二是提升交易安全与透明度，通过第三方监管机构全程实地监管与系统协同，确保质押油品数量真实、状态安全；三是激活闲置库容资源，推动仓储单位规范运营，为自贸试验区油品贸易行业注入新活力。（王卓栋）

舟山平安产险走进修理厂 开展数据应用专项培训

为助力舟山地区汽车维修企业数字化转型，破解传统维修流程中的效率瓶颈与管理难题，近日，舟山平安产险组织专业培训团队，走进当地核心合作修理厂，开展了一场实用性极强的数据应用专项课程培训。

培训伊始，舟山平安产险培训负责人结合行业趋势指出，当前汽车维修行业正从“经验驱动”向“数据驱动”转型，事故车定损、零配件管理、客户关系维护等核心环节都离不开数据的支撑。此次课程正是基于修理厂实际经营痛点，量身打造的实战型培训，帮助大家把数据“软实力”转化为业务“硬支撑”。

课程内容聚焦三大核心模块，兼顾理论深度与实操可行性。在“维修数据化基础应用”板块，讲师详细讲解了维修管理软件的核心操作，包括车辆信息录入、维修历史调取、工单智能分配等基础功能，以及维修报告自动生成、库存数据实时查询等进阶技巧，通过现场演示让学员直观感受“数字化台账”相较于传统手工记录

的效率优势，避免数据遗漏与人工误差。针对技术骨干关注的故障诊断痛点，课程专门设置“车辆诊断数据解读”环节，结合现代汽车电子控制系统特点，指导学员如何通过故障码数据、传感器参数分析故障根源，分享了“数据比对排查法”等实用技巧，帮助技术人员提升故障诊断的精准度与效率。

在“数据赋能经营管理”板块，培训团队结合真实案例展开深度解析。通过舟山本地修理厂的经营数据样本，演示如何通过分析维修频次、配件消耗、客户复购等数据，优化备货策略、减少库存积压，同时精准识别高价值客户群体，针对性提供服务提升客户黏性。讲师特别介绍了平安产险的数据协同平台，讲解修理厂如何通过数据对接实现定损方案快速确认、理赔进度实时同步，让“数据多跑路、人员少跑腿”，缩短维修周期，提升客户体验，这与5G+AI定损技术带来的效率革命理念不谋而合。（舟山平安产险）