

# 围炉“烤鲞”香出圈，很多人一买就是几十斤 舟山老味道靠什么“拿捏”年轻人？

□记者 陈佩佩 文/摄

冬至刚过，普陀展茅路下徐的茶馆里，围炉煮茶的炭火正旺。除了常见的红薯、橘子，滋滋作响、金黄焦香的鱼鲞也成为套餐里的新晋“顶流”。95后游客李女士一边翻转鱼鲞一边赞叹：“肉质紧实有嚼劲，还没有腥气，和茶特别搭。”曾经被视为“压饭榔头”的舟山传统鱼鲞，如今正以围炉“烤鲞”的新吃法，在年轻人中悄然走红。



## 切片减盐 老手艺搞定“年轻胃”

“最近很多年轻人专门从新城、东港开车过来买，一买就是几十斤，我们根本来不及做。”在“鲞鱼之乡”册子岛，60岁的胡吉康师傅一边翻晒刚腌好的鲞鱼，一边介绍。秋冬时节，舟山海岛的西北风与暖阳交织，正是晒制鱼鲞的黄金期。

胡吉康的作坊以前主要服务中老年客户，年轻人很少问津。转变的契机源自一位年轻客人的随口抱怨：“整条鱼鲞不会处理，也不知道该切多大，太麻烦了。”这句抱怨让胡吉康开始思考如何适应年轻人的需求。

于是，他对传统鱼鲞进行了“轻量化”改造：一是形态革新，将鱼鲞预处理成大小均匀的片或块，省去消费者切割的繁琐；二是口味调整，大幅降低盐分，迎合年轻人清淡健康的饮食偏好。

“我们还是老法子，选野生海钓鲞鱼，只用盐或少许酱油腌制，靠西北风自然吹干，天气好，两天就成了，不放过任何防腐剂。”胡吉康说，方便不等于将就。他坚持选用肉质更紧实的海钓鱼，依靠传统工艺锁住原始风味。

改良后的鱼鲞迅速获得了市场认可。切片鲞鱼鲞售价比整条略高，但因食用方便，反而更受欢迎。胡吉康透露，旺季时一天能卖出两三百斤，基本都是回头客。

## 精准戳“刚需” 鱼鲞为何成年轻人新宠？

对老一辈舟山人而言，鱼鲞是“压饭榔头”，意思是配米饭能多吃两碗。对于年轻人来说，它成为了“超级方便的解馋神器”。

00后上班族林女士，家里永远备着两袋切片鲞鱼鲞：“不会做饭，空气炸锅炸一下就能吃，比零食健康。”90后健身爱好者杨先生看中的则是低盐鱼鲞的高蛋白、低脂肪特性：“海鱼优质高蛋白，脂肪含量低，鱼鲞咸香有味，比健身餐好吃很多。”

对于有孩家庭，鱼鲞同样颇具吸引力。家住新城的二胎宝妈刘女士表示：“以前嫌处理整条鲞鱼麻烦，又要切

又要挑刺，现在这种切好的太适合我们双职工家庭了，上锅蒸10分钟就能端上桌，孩子吃也不怕卡刺。”

传统的鱼鲞有多种吃法，最经典的是上锅蒸，还可以与五花肉同烧，或与蔬菜同炒。但在年轻人手中，鱼鲞的食用场景变得更加多样化。围炉烤着吃，回味童年；露营野餐时，烤上几片，拍照分享别有风味；甚至作为办公室零食，微波炉加热几分钟，就能缓解午后饥饿。

## 老味新生 传统与创新的“双向奔赴”

鱼鲞的“轻量化”走红，并非偶然，而是当下饮食消费观念变迁的缩影。舟山市机关餐饮管理保障中心主任、市餐饮协会常务副会长郭金伟也在观察，他说：“现在的消费者，尤其是年轻人，对‘健康’的定义更全面。他们既要美味，也要低负担。过去为长期保存而重盐的腌制方式，市场需求在缩小。像鱼鲞这样，通过工艺改良降低盐分，突出本味，反而迎来了新的增长点。”

他进一步分析，年轻一代的海鲜消费习惯正在悄然改变，一些传统腌制海味如糟鱼、泥螺、呛蟹在年轻人中的接受度有所下降，而像轻盐鱼鲞这类适应现代健康需求的传统食品，借助“围炉煮茶”等新场景焕发出活力。

“创新不是颠覆传统，而是让老手艺与现代审美、消费习惯更好融合。”郭金伟说，如今舟山餐饮业正朝着复合化、跨系融合的方向发展，适应年轻人多样化、健康化的饮食需求。

鱼鲞的故事，是舟山老味道在新时代寻找出路的一个生动切面。面对“Z世代”消费主力军，诸如“倭井潭”硬糕、“冠素堂”观音饼等老字号都没守着传统“吃老本”，而是在“守正”与“创新”之间找平衡。开发低糖、小份装新系列，打造“文化+体验+旅游”消费场景，让传统技艺与现代生活方式有机衔接。

舟山老味道能“拿捏”年轻人，从来不是单纯的怀旧情怀。而是那份既能延续海岛记忆、守住传统工艺内核，又能体贴当下便捷、健康、社交化需求的生活智慧。当老手艺人学会“读懂”年轻人，传统美食自然能在新时代里，走出一条长盛不衰的新路。

## 建设银行舟山分行 解锁数字化旅游新体验

舟山，素有“海天佛国、渔都港城”的美誉，独特魅力吸引着众多游客。然而，传统金融服务与游客、市民的实际消费场景间，存在着无形的隔阂。游客为购票、找餐厅、寻特产奔波，市民想享受本地生活的优惠渠道也不那么便捷。建设银行舟山分行洞察到这些痛点，多措并举，探索“金融+场景”的无限可能，为城市发展注入金融力量，解锁数字化旅游新体验。

“圈链群”模式是实现系统性、体系化客户深耕经营的关键抓手，围绕商户聚集、资金富集、消费旺盛的场景和行业的主要目标和策略，建行舟山分行重点打造“定海古城”和“茶山浦水街”两大商圈。建行舟山分行通过研究分析，向上级积极申请优惠政策，投放建行生活平台，累计服务商户100余户，合计为商户带来50万元的线上手续费优惠。同时，探究市场管理模式和商户金融需求，配套开展收单设备、系统平台等个性化解决方案，帮助商户开展运营流程优化，实现合作共赢。

近日，浙江省城市篮球联赛（浙BA）舟山赛区的激烈赛事正如火如荼开展，一场由建设银行舟山分行精心打造的“线上+线下”惠民惠客活动同样精彩纷呈。在“建行生活”APP特别开设

“浙BA舟山赛区助威专区”，面向球迷发放餐饮消费券。球迷们只需动动手指，即可轻松领取，并在全市众多签约商户中无障碍核销使用。此次系列活动共计发放近2600张消费券，累计撬动消费近4.6万元。同时，通过组织“金融知识有奖问答”“防诈骗情景模拟”等趣味形式，围绕防范电信网络诈骗、理性投资理财、保护个人信息等市民关心的话题，用通俗易懂的语言讲解金融知识，进一步筑牢安全防线。

“普陀山一码通”是浙江省数字化改革第二批“最佳应用”，聚焦“吃住行游购娱”旅游六要素。建设银行舟山分行深化双方合作关系，通过H5方式把“普陀山一码通”场景接入建行生活平台，将15个二维码集成至一个官方服务码，引入其便民生活服务，用户可通过平台入口实现普陀山专区购门票、车船票、演出票、住宿等商品选购。同时，普陀山大数据公司在“一码通”项目成功运营基础上，积极拓展了与建行合作新项目，在民宿管理、福田认养运营上使用建行支付，为普陀山旅游场景支付应用树立了建行品牌。截至2025年10月，累计新增线下商户423家，交易金额累计6.71亿元。

（范妍兰）

## 泰康人寿浙江分公司 举办健康管理项目发布会

12月5日，泰康人寿浙江分公司“三十而礼 臻享健康”健康管理项目发布会在杭州盛大举办，该项目旨在通过整合泰康大健康生态资源和服务能力，为客户提供更全面、更专业、更具体系化的健康管理服务。

此次活动也是泰康人寿浙江分公司积极践行《国家金融监督管理总局关于推动健康保险高质量发展的指导意见》文件要求的具体举措，将推动健康保险与健康管理服务融合发展，力求为客户构建“事前预防、事中管理、事后保障”相结合的新型健康服务保障体系。

泰康人寿浙江分公司总经理刘涛在开幕致辞中表示，泰康“三十而立”，立的是对客户一如既往的深厚责任与坚定承诺。在长寿与健康

时代，本次发布的浙江健康管理项目，将致力于让人们“更健康、更长寿、更富足”。浙江分公司将以此为新起点，持续推动健康管理服务的深度落地，为客户筑起一道前瞻、可靠的健康屏障。

会上正式发布了2026年浙江幸福有约客户“1+N臻享健康”管理项目，项目整合泰康大健康生态资源与服务能力，打造覆盖“预防—诊疗—康复”的全周期健康闭环，推动健康管理从“被动治疗”向“主动干预”升级，力求为客户提供专属、精准的全生命周期守护。

会议最后，与会嘉宾共同启动泰康人寿浙江分公司2026年健康管理计划，标志着泰康健康管理服务迈入全新阶段。

（夏文武）