

舟山老底子“苍蝇馆子”提供海鲜创新样本 五十味红虾宴主打“好吃又好看”

□记者 王晓东 文/摄

在舟山餐饮市场,大黄鱼、带鱼等知名海产始终占据流量高地,而东海野生红虾这一平价海味,却因烹饪方式单一长期被忽视。近日,定海双桥一家由岑港海口饭店升级而来的小馆,推出一桌五十种做法的红虾宴,让这道“平民海鲜”成功破圈。掌厨人傅纪昌,这位守着老底子手艺二十余年的厨师,从接手海口饭店的“苍蝇馆子”,到解锁红虾多元吃法,不仅让本土平价海味焕发新活力,更走出了一条舟山小餐饮深耕本土食材、以性价比赢得食客青睐的特色路径,为海岛餐饮的创新提供了鲜活样本。

老馆子的二十载坚守 傅师傅接棒守鲜味

岑港的海口饭店,是舟山本地颇具名气的“苍蝇馆子”,没有精致装修,却凭借实惠的价格、新鲜的海鲜和地道的老底子烧法,火了二十余年,不仅本地人常去光顾,不少外地人也会慕名而来。“海口饭店的名字,在岑港没人不知道,开车过来吃的外地客多了去了,就认这里的鲜和实在。”家住岑港的老食客张师傅说。这家店的背后,正是厨师傅纪昌二十余年的坚守。他在店里做了二十多年厨师,前几年原老板无心经营,他便干脆接下店铺,身兼老板与厨师两职,将老底子的味道稳稳延续。

傅纪昌的日常,比普通餐饮人更忙碌。中午的海口饭店,食客有时吃不到他亲手做的菜,因为他还有另一个身份——一家公司食堂的承包者,中午需在食堂忙活,下午才回归饭店掌勺。即便身兼两职,他对饭店的食材和出品却从不含糊。在他看来,老底子饭店的魅力,既在于非标准化的菜色,更在于独一份的备菜特色:“别家饭店难见到的活沙鳗、活肚鳗、活十六枚,还有野生河鳗、野生青蟹,我们家常年备着,都是东海当天的鲜货,要让食客吃到最地道的海味。”这份对食材的执着,让海口饭店在同质化的海鲜餐饮中,站稳了脚跟。

招牌硬菜圈粉无数 凭手艺留住回头客

不少食客从外地回来,都会专程绕路到他的店里吃饭,有常客坦言:“从杭州过来,下高速拐个弯就到,反正去沈家门也是顺路,点上几道菜解解馋。”一般来说都是有啥吃啥,小黄鱼、带鱼、鲳鱼这些清蒸、葱油做法通常不点,毕竟做法简单,自家做与店里做差别不大,而傅师傅的拿手菜才是真正的“必点硬菜”。

傅纪昌做的沙鳗鲞,坚持选个头适中的小沙鳗,“个头大的成本高,小沙鳗价格实惠,味道却一点不差。”经他手蒸熟的沙鳗鲞,软嫩冒油、咸淡适中,不少食客直言“比自家晒的还好吃”,更是成了桌桌必点的招牌;青蟹土豆羹将海蟹的鲜与土豆的绵密相融,一勺入口“鲜掉眉毛”;一斤不到的活鳗做的葱油黑鳗,蒜泥香与鱼鲜味交织,也是食客的心头好。

“好味道不一定要贵,让普通人吃得起、吃得鲜,才是做餐饮的根本。”傅纪昌的经营理念,让这家老底子馆子始终保持着超高性价比,而这也正是舟山“苍蝇馆子”的核心竞争力。数据显示,如今消费者的消费观念愈发理性,“炫耀型消费”退潮,审慎、精明的消费趋势深化,主打高性价比、地道风味的“苍蝇馆子”迎来发展新机遇,仅抖音平台,相关视频播放量就高达27.2亿次。

海口饭店正是抓住这一趋势,小碗菜5元起,炒菜12元起,用亲民的价格留住本地食客,用地道的老底子味道吸引外地游客。

五十种吃法解锁红虾 平民海味闯出新路

而在守住老底子味道和性价比的同时,傅纪昌也看到了本土平价海味的创新空间。东海野生红虾,是舟山渔民眼中的滋补佳品,高蛋白、低脂肪、含虾青素,且产量充足、价格



亲民,却长期只有烤虾、生腌两种吃法。“这么好的食材,不能被局限住。”带着这份想法,傅纪昌反复研究红虾的肉质特点,结合浙味烹饪技法,煎、炒、蒸、煮、焖样样尝试,最终打造出近五十种做法的红虾宴,刷新了舟山人对红虾的认知。

“没想到红虾能做出这么多味道,酸甜、咸香、清淡的都有,太惊艳了!”首批品尝红虾宴的食客直呼惊喜。这桌盛宴让红虾从“家常小菜”向“特色美食”转变,解锁了平民海味的商业新价值。不同于小龙虾的全国普及,舟山红虾依托东海独特的海域环境,是无法复刻的地域美味,这既是其发展的局限,更是其成为舟山餐饮特色标识的天然优势,而傅纪昌的创新,让这份专属舟山的平民海味有了出圈的可能。

长期以来,舟山餐饮多聚焦于大黄鱼、带鱼等知名海产,却忽略了红虾、沙鳗这类扎根民间的“平民海鲜”,而傅纪昌的实践证明,这些平价海味,只要深挖其价值、做好创新,就能成为餐饮市场的新增长点。

如今,舟山正全力打造“地理标志宴”特色品牌,推动餐饮与文旅融合发展,而本土食材的挖掘与创新,成为其中的关键。“东海的鲜,藏在每一种海鲜里,不管是贵的还是平价的,只要用心做,都能做出名堂。”傅纪昌说。

建设银行舟山分行 开展迎新春送福公益活动

新春将至,年味渐浓。近日,建设银行舟山分行开展“骏马迎春 港湾纳福 消保护航”迎新春送福公益活动,吸引了百余名市民参与。此次活动将传统佳节祝福与金融消保知识巧妙融合,在笔墨纸香间传递温暖,于贴心提醒间守护平安。

活动现场,书法老师们挥毫泼墨,一副副满载祝福的春联、一张张有着吉祥寓意的“福”字在笔尖诞生。“岁岁平安千家乐,年年如意万户欢”“家和业旺福星照,国泰民安喜气盈”……一句句真挚祝福跃然纸上,承载着对新春的美好期盼。许多新居民也闻讯而来,他们手捧墨迹未干的春联与福字,纷纷拿出手机拍照。这份独特的手写祝福,也让他们感受到了第二故乡的温暖。

与浓浓年味相映衬的,是一份份沉甸甸的金融安全关怀。分行依托“劳动者港湾”,在送福的同时,组织开展反诈金融知识宣传。该分行工作人员通过案例讲解、折页发放、疑问解答等形式,向在场市民揭示当前高发的诈骗手法,提醒大家守住“钱袋子”。“领到了‘福’,又学到了知识,回家就可以贴上了!”一位刚在舟山定居的新居民高兴地说道。金融宣教以如此亲切自然的方式融入新春氛围,让安全意识在温馨互动中逐渐增强。

作为公益服务的重要载体,“劳动者港湾”在此次活动中展现出多元化的服务内涵。除了一如既往地提供暖茶歇脚、手机充电等日常便民服务,还特别开设了“金融微课堂”。分行工作人员为户外劳动者及留舟过年的新居民准备了定制的暖心礼包,让金融服务的温度,在细节中体现,在陪伴中传递。

(章嘉妍)

平安好医生升级 “岁岁平安”守护服务

近期,一款通过每日打卡确认生存状态的APP引发热议。随着独居长者们的安全诉求日益增长,为了进一步提升居家养老安全守护水平,日前,中国平安旗下自营医疗旗舰平安好医生升级上线“岁岁平安”守护计划。有别于“强制打卡、缺乏救援”的传统模式,该计划在每日打卡“报平安”的基础上,升级构建“识别—响应—救援”的完整闭环链条,将技术预警与线下介入相结合,进一步为长者们的居家养老安全保驾护航。

据悉,早在2022年,平安就推出了居家长者每日打卡激励计划。该功能上线1200多天以来,共计打卡超过1000万人次,已守护6万多名长者,其中65%为独居空巢长者。依托过往运营经验与用户反馈,本次升级推出了“岁岁平安”守护计划。平安居家养老用户不仅可以每日打卡“报平安”,还可根据自身情况自主选择设定3日或5日为提醒周期,若连续未打卡时间超出提醒周期,由平安管家通过短信、微信、AI管家等多种方式联系其紧急联系人。

为了更好地守护长者居家养老安全,平安推出的“平安管家”服务品牌还提供包含智能设备、平台监测与人工协助的全套服务体系,长者可以按需选配。通过接入跌倒监测雷达、智能音箱等设备,可识别长者跌倒、昏迷等异常风险,助力紧急求助。配合自研预警平台,衔接7×24小时在线的管家团队,系统可实现秒级响应。如遇紧急状况,平安管家可第一时间协调各方资源,安排线下救援服务,实现从“线上打卡”到“线下救援”的全流程闭环。

中国平安坚持深化“综合金融+医疗养老”战略,汲取10余年保险及医疗行业运营管理经验,通过保险、医疗、投资、科技等多个业务条线协同运作,代表支付方,整合供应方,打造专业的家庭医生与养老管家,着力推行“四到+六最”医疗健康养老布局。截至2025年9月末,在平安近2.50亿的个人客户中有近63%的客户同时享有医疗养老生态圈提供的服务权益。

(中国平安浙江分公司)