

隆冬时节的清晨,青岛西海岸新区灵山卫大集的街巷还带着几分寒意,一处挂着“赵四手工凉皮”招牌的小摊前,早已排起了蜿蜒的长队。蒸腾的热气裹着麻酱与辣椒油的醇香,在集市的烟火气中弥漫开来。33岁的刘力畅和丈夫赵方港手脚麻利地忙碌着,蒸制凉皮、调配酱料、打包装,每一个动作都娴熟利落。这份藏在集市里的手工美味,凭借着纯绿色无添加的品质和独特口感,日均卖出超1000张凉皮,单日营收突破5000元,成为灵山卫大集上名副其实的“明星摊位”。

方寸摊位:凉皮热卖,集市焕新

刘力畅和丈夫在灵山卫大集“用心做好每一份凉皮” 日均营业额超5000元

人气爆棚排队半小时以上

灵山卫大集作为西海岸新区颇具人气的传统集市,每逢农历初一、初六便热闹非凡,各色小吃、生鲜蔬果、日用百货摆满街巷,承载着周边居民的烟火记忆。在众多摊位中,刘力畅的凉皮摊算不上起眼,只有两张简陋的操作台、一台蒸烤箱和一张供顾客临时用餐的小桌子。但就是这样一个朴素的小摊,却创造了让人惊叹的生意火爆场景——无论寒冬酷暑,摊位前的长队从未间断,顾客最少也要排队半小时才能买到一份8元的卷凉皮或拌凉皮,即便到了中午大集人流渐散时,这里依旧人气爆棚,直到下午三点半所有备料售罄,才会结束一天的营业。

“今天来得算早了,没想到还是排了这么久。”家住薛家岛街道的刘女士带着两个儿子,手里攥着刚买到的三份卷凉皮,脸上满是满足。刘女士表示,这份凉皮不仅口感好,更让人放心,孩子们吃得开心,家长也安心。

消费者的认可是刘力畅和丈夫赵方港两年多来坚守品质换来的。今年33岁的刘力畅来自吉林,35岁的赵方港来自河南,两人早年在市北区务工时相识相知,携手组建了家庭。为了给家人更好的生活,也为了实现自己的创业梦,夫妻二人结伴来到西海岸新区,开启了辗转各大集市的摆摊生涯,凉皮和鸡蛋糕成为了他们的主营品类。2024年1月,灵山卫大集搬迁新址后,夫妻二人便在这里安下了固定摊位,没想到这份小小的凉皮生意,竟慢慢做出了大名气。

“我们给摊位起名‘赵四手工凉皮’,一是因为丈夫姓赵,二是我是东北人,就合计着用影视剧中大家熟悉的名字,好记又亲切。”刘力畅笑着说。摊位自开业以来,从未做过宣传,生意能火起来全靠口碑的积累和品质的坚守。与市面上不少直接采购工厂预制凉皮的摊位不同,刘力畅夫妇始终坚持全程手工制作,从原料采购到面浆调制,从现场蒸制到酱料搭配,每一个环节都亲力亲为。

确保每一份凉皮新鲜健康

制作凉皮的过程,藏着夫妻二人对品质的极致追求。每天凌晨,刘力畅和丈夫就开始了一天的忙碌,采购上佳品质的面粉、大米粉等原料,回到住处后精心调制面浆。“和面、洗面、沉淀、搅拌,每一步都有讲究。”刘力畅介绍,传统洗面筋蒸凉皮工序繁杂,和面时要反复揉搓至“面光、盆光、手光”的状态,洗面后还要将面浆静置沉淀五小时以上,撇去上层清水后再搅拌均匀,这样蒸出的凉皮才够筋道爽滑。将调好的面浆运到集市后,夫妻二人便开始现场制作,现撒芝麻、现倒入凉皮锣、现送入蒸烤箱熟制,一次只能制作5张凉皮,虽然效率不高,但能最大程度保证凉皮的新鲜口感。

这份火爆的生意背后,是常人难以想象的辛劳。为了备好充足原料,夫妻二人夏天凌晨四五点就得出摊,冬天则是五六点出摊,无论刮风下雨,从未间



刘力畅的手工凉皮摊位前,顾客排长龙。



灵山卫大集被称作“青岛离海最近的大集”。

断。在集市上一忙就是近10个小时,从早忙到晚几乎没有休息时间,往往要等到所有备料售罄,才能拖着疲惫的身体回到住处,然后又马不停蹄地开始备料,为第二天的出摊做准备。

日均营业额超5000元

小凉皮里藏着大学问,夫妻二人不仅坚守品质,更懂得灵活变通。刘力畅的凉皮制作技艺,是向陕西汉中的嫂子学来的,但她并没有一成不变地照搬传统做法,而是结合青岛本地居民的口味进行了改良。“陕西凉皮的标配是辣椒油,几乎不用麻酱,但青岛人偏爱麻酱拌凉皮。”刘力畅表示,为此她特意降低了辣椒油的辣度,增加了香气,同时调配出适合大众口味的浓稠麻酱,让这份西北风味的小吃更好地融入了本地市场。

在客户群体分析上,夫妻二人根据不同集市的人群结构,灵活调整经营品类:灵山卫大集人流量大,年龄结构均衡,就主打凉皮生意;而在辛安黄河大集等老年人群体较多的集市,考虑到老年人对凉皮的接受度不高,就转而售卖现烤鸡蛋糕,凭借着软糯香甜的口感,同样收获了不少好评。这种精准的经营策

略,让“赵四手工凉皮”在各个集市都站稳了脚跟。

如今,刘力畅和丈夫形成了固定的出摊节奏,每五天一个周期,辗转于灵山卫、薛家岛、辛安的5个大集,每天都在忙碌中度过。随着春节的临近,大集上的人气越来越旺,他们的凉皮生意也愈发火爆,每天卖出近650份、超1000张凉皮,日均营业额稳定在5000元左右。谈及未来的规划,刘力畅眼中满是期待:“过了这个春节,我们打算到泊里大集也租一个摊位,让更多人吃到我们做的手工凉皮。”

值得一提的是,赵四手工凉皮的爆火,完全依靠自然客流,没有任何网络流量的加持。如今,在数字化浪潮的推动下,刘力畅和丈夫也萌生了拥抱新媒体的想法。“我们打算下一步开设自媒体账号,用镜头记录凉皮的制作过程,让更多人看到我们的小摊。”刘力畅表示。

在灵山卫大集的烟火气中,这份小小的凉皮生意,不仅承载着夫妻二人的生活希望,更传递着平凡人靠奋斗创造美好生活的正能量。正如刘力畅所说:“没有捷径可走,用心做好每一份凉皮,真诚对待每一位顾客,日子就会越来越红火。”

/ 链接 /

灵山卫大集迁址两年 客流翻倍增长

“腊月里的大集最有年味儿,新鲜货多还热闹,抬腿就能到,太得劲了!”1月24日的西海岸新区灵山卫大集上,驻足在海鲜烩饼摊位前的张阿姨一边品尝美食,一边向记者夸赞。当日,这个有着600多年历史的“离海最近的大集”再度迎来客流高峰,而此时距其搬迁新址刚过“两周岁”。两年来,大集实现客流翻倍增长,更以暖心举措彰显人文温度,让大集在传承中焕发新生。

灵山卫大集始于明代,是青岛最古老的农村大集之一。2024年1月2日,大集正式迁入位于白石山路与文瑞路交叉口的新址,占地面积扩至3万平方米,摊位从400个增至600个以上,配套建设了卫生间等公共设施,实现了“走出家门赶大集”的便民愿景。

两年来,灵山卫大集商户数量较搬迁初期增加200户,客流量实现跨越式增长——从原先的单日近万人,跃升至如今高峰时段超2万人次,完美实现客流翻番。便捷的交通成为客流增长的重要助力,市民乘坐地铁西海岸快线至学院路站A1口,步行一两百米即可抵达,周边专属停车场的开辟解决了驾车赶集的停车难题。搬迁新址后,市场运营方特意在近300米的步道区域设置爱心摊位,为周边老年人免费提供经营空间,方便他们售卖自家种植的蔬菜等农产品,让老人们在补贴家用的同时,也能融入热闹的市集氛围。

本版撰稿摄影 青岛早报/观海新闻 记者 郭念礼



扫码观看相关视频
拍摄/剪辑
记者 郭念礼