

好吃周刊



新民好吃微信订网

本报专刊部主编 | 总第517期 | 2017年10月26日 星期四 总策划: 龚建星 责任编辑: 龚建星 视觉设计: 邵晓艳 编辑邮箱: gjx@xmwb.com.cn

重阳

10月28日是重阳节,登高、饮酒、赏菊、插茱萸、吃重阳糕,是我国不少地区重阳节的民间习俗。每年中秋节过后,江苏省太仓市的周文兴、周玉英夫妇便在家中和儿孙一起为乡邻做重阳糕。同为79岁的周文兴夫妇,从20岁做重阳糕至今已有50多年。

图/视觉中国 文/小小



周一菜

文 / 李兴福

清汤冬瓜燕



原料:青皮冬瓜500克,熟火腿30克,丝瓜皮50克,干生粉50-70克,清汤800-1000克,草鸡500克。调料,精盐各适量,鲜粉、白胡椒粒10克,葱姜各30克。

制作方法:将鲜草鸡,洗净斩成块,放进开水锅内煮3-5分钟,捞出冲洗干净,放进蒸碗内,放开水800-900克。葱姜洗净,放白胡椒粒,用保鲜纸封好碗口,上笼用旺火蒸一个小时,取出将鸡汤滗出待用(鸡块另有用途)。火腿切成一寸半长细丝,待用,丝瓜洗净刮掉丝瓜皮上的绒毛,将丝瓜皮批掉丝瓜肉,成薄薄的一张丝瓜皮,切成一寸半长的细丝,放进开水锅内焯一下,捞出放进冷水盆内泡养,待用。

冬瓜去皮去瓢,切成两寸见方块,放平用批刀批成一分厚薄的片;再将冬瓜片切成约两寸长一分粗的丝,要切300-500克;全切好后,将冬瓜丝撒开在干生粉内,拍上干生粉,炒锅放1000-1500克清水烧开,将拍上干生粉的冬瓜丝放进开水锅内焯开。要用旺火焯约一分钟,快速捞出,放进开水盆内,轻轻地用筷子挑开成一丝透明光亮。炒锅洗净,将鸡汤倒入锅内烧开,加准调料,将冬瓜丝捞入汤,丝瓜丝同时一起放进,烧开装入深盆内,将火腿丝撒在盆内即成上席。

特点:汤清见底,形如燕窝上面浮起红绿丝,滑嫩爽口,味清香鲜美。

此菜是何派川菜板块,是公馆菜肴。

友情提示:余冬瓜丝时火要旺水要多,锅内要宽敞,防止冬瓜丝黏在一起。最好分两次焯。此菜为贵宾等菜,冬瓜要在上菜前半小时焯为好。

膳道新店开张

膳道是一家专注于中高端商务宴请的连锁餐厅,全国百佳好餐厅,并一直是大众点评网的五星点评商户。已有普陀店(国盛广场)、虹口店(溧阳路)。近日,膳道长宁店(淞虹路)开张,推出周末欢聚宴、孝亲、秋冬海参养生宴等,选料推崇有机、绿色食材,采用健康的烹饪方式(少油,少盐,无高汤),且讲究好油、好水、好调料。膳道还有一个很特别的待客之处:因时当令,结合客人所需给予搭配菜肴的服务;如顾客不满意店方所开菜单,可由经理买单,即所谓“管家式服务”,吸引了众多吃货前来。

定位准确是赢家

文 / 西坡

红泥小炉

道都是找一些快餐店、路边摊果腹?还不是变着法子寻觅有特色、上档次的餐馆,以展示自己不俗的品位?

看来,朋友是深思熟虑的,研究过定位问题。我无话可说,但愿他心想事成。

这些年,除了那些一举成功的餐馆,我见过太多投向餐饮业最终失败的例子,也见过重新定位后最终经营成功的例子。

五角场地区,离那只著名的“彩蛋”不远的国定东路近黄兴路上,有家饭店叫江淮情。我有个朋友请人吃饭,特别喜欢订这家饭店。我每年总要去一两次,因而对它颇多耳闻。它原来叫川渝汇,主打川菜。早些年川菜风靡上海,它开张时正赶上这股浪潮涌起,位就定下了。后来川菜不再那么吃香,更主要的是作为摆得上台面的宴请,川菜并不能让所有客人都适应、都喜欢,川渝汇的生意便清淡到难看的地步。经过市场调查,餐馆后来改名为江淮情,主推淮扬菜。

朋友说,他之所以喜欢到这里聚会,理由充分:这个老板,一、曾荣获“杨浦好儿女”称号,每年还拿出几十万元捐赠街道用以帮助困难群众。二、在阳澄湖有自己的蟹庄,在其他地方设立鸡鸭鱼肉蛋油的定点专供

基地和渠道,建有自己的冷库兼营海鲜大礼包批发等。三、本身就是苏北人氏,对准扬菜有感情,也懂行。四、有主业,开这家餐馆,只是出于肥水不流外人田——与其每年花费大量银子在各类饭店用于招待客户,不如自产自销;还逼着自己不断更新菜单、提高质量来满足客人的新鲜感……这样的经营者,至少不太可能自砸牌子、自取其辱、自欺欺人、自我封闭吧。

朋友说得无不道理,我也觉得这个老板吸取之前失败的教训后重新定位是成功的。试想,在上海,吃苏浙菜的人多还是川菜的人多?商务宴请以清淡还是以麻辣取胜?好的食材是做淮扬菜还是做川菜才更能发挥它的长处?

果然,江淮情的菜肴比之川渝汇,无论从阵容还是精细抑或等级上,都明显高出一筹。他们的鮰鱼狮子头,紧致但幼嫩;手剥河虾仁,晶莹剔透又极富弹性;竹荪炖阳澄湖麻鸭,鲜美而不油腻;草头河豚鱼,干净却不乏胶质;响油鳝丝,润滑厚味并无腥气……至于阳澄湖大闸蟹,当仁不让的正宗。如此,顾客怎么不近悦远来呢!

松江松卫北路上企福天地周边,聚集了一批农家菜餐馆,其中有一家叫“老乡村”饭店,以其规模庞大,号称“农家乐航空母舰”,曾经红红火火



上海大小餐饮机构的数量,用“成千上万”来描述是不够的。“成千”,那是存心不给上海面子;“上万”云云,也是过分拘谨了。据我所知,仅浦东新区,就有近一万家,而全市,共有六万多家!这还是比较粗线条的,要精准一点,恐怕非常困难,原因是每天有新开,也有歇业的,此消彼长,没个准儿。新开的,认为自己找准了定位,踌躇满志;歇业的,认为自己定位不准,愿赌服输。

定位,似乎成了成败的关键。其实,“似乎”两字,可以删除。但总有些例外,所以姑且保留。

前些天,有个朋友来看我,主要是想叫我帮着参谋一下:他准备在上海最繁华、最热闹的地段开一家高档本帮菜馆。我大吃一惊:在那个地段开本帮菜馆,靠谱吗?首先,半径不到一公里的周边已有两家非常著名的本帮菜馆;三公里之内,也有两家老牌本帮馆子,注意到了吗?其次,定位于“高档”,跟你在本地段的服务对象匹配吗?再次,投入和回报的比值,精打细算了吗?

朋友一句话,让我吃瘪:你不是说,这个地段流动人口都是外地游客吗?我们的本帮菜正是做给外地游客品尝的。人家到上海旅游,正为吃不到正宗本帮菜而犯愁呢!你不是说,周边有不少本帮菜馆吗?是的。可它们都处在外地游客走不到的地方;哪怕只是隔了一条马路,人家看不到,摸不着,那还不是白搭!你不是说,菜馆开得太高档吗?如果开成寒碜、简单的餐馆,你以为那些来上海观光的游客就会上门吗?你到国外旅游,难