



讲述人 李红霞 餐饮店主

李红霞

让老味道有 状元味

一到李红霞的小吃美食店,就会被店门口一顶绛红色的状元帽所吸引。走进店内,满目皆是陈亮文化的元素。她用书法、绘画、书籍、雕像以及文字介绍为媒介,把陈亮的求学精神、事功思想、生平故事融入到店铺装修展陈中。为何要将美食与陈亮文化结合起来,不妨听听她本人怎么说。

借助陈亮文化 我顺利租下店面

我从事餐饮行业已经有10多年了,而且我通过餐饮认识了一批客户,也结交了一些朋友,他们要是聚餐、宴请活动,就会想到来我店里。这对我而言,也算是值得庆幸的。不过,跟创新菜式、大鱼大肉打交道多年,我愈发地怀念记忆中的老味道,想念青团里鼠曲草或艾草的清香,想念和母亲一起在田间地头挖野菜的时光,也为此萌生了传承传统美食小吃的想法。

前几年,大司巷特色文化街区开业,成为了永康文旅发展的新势力,也是我们餐饮人想进驻开店的热门选择。更何况,我曾经在大司巷生活多年,是我一直想回来的情感老家,为此我就更加迫切地希望能够租下一两间店面,专门用于经营传统小吃。可是,我租店面的这个过程并不顺利。一方面,街区内已有同类型小吃店;另一方面,我的小吃店定位较为传统,也缺乏特色。

后来经过一位朋友指点,让我将传统小吃与传统文化结合起来,

义利并举 老味道更显诚意

经过大半年的投入准备,店铺终于在2025年10月开业。让我惊喜的是,许多客人一进店,就忍不住先看看墙壁上陈亮的生平事迹介绍,甚至还有人会主动让我讲讲陈亮文化。一开始,我总是讲得磕磕巴巴,对陈亮文化的了解也不多。慢慢的,讲的次数多了,我甚至能把陈亮的生平事迹讲个大概。

有趣的是,我从状元饼这一别称得到启发,开发了状元粥、状元炒饭等,从名称上让客人产生好奇。状元饼是什么饼?我经常听到客人这么问。借这个问题,我可以跟他讲一讲永康肉麦饼的历史,讲一讲肉麦饼跟陈亮的故事。

可以说,穿上了陈亮文化的外衣,这家店的确更加吸引人。但我自己深知,传统小吃的灵魂在于老味道,为此我对制作美食小吃也有

既满足自己的需求,也能符合街区业态的定位。我立马就想到了陈亮文化。不论别的,单是永康肉麦饼,正是得益于陈亮喜爱,别名为状元饼。而且,陈亮所提倡的义利并举的精神,就是我从事餐饮行业多年的指南针。有人说,商人重利,这是当然的,没有利,就没有利润,就会失去经营支撑。但是,没有义,也会失去客户信任,无法做成长久事业。

幸运的是,我果真凭借这个方案成功租下店面,在状元坊原址附近打造以陈亮文化为核心特色的状元食坊。在店铺设计装修阶段,我专门请教了市陈亮研究会,整理陈亮文化素材。从门头设计到店内展示宣传,每一个环节,都力求精美呈现,甚至还找来不少关于陈亮文化的书籍作品。

了更严格、更执着的态度。复刻老味道,就必须从源头开始,所有原材料都要保证新鲜,所有环节都全靠手工制作,方能勾起大家记忆里的那一抹鲜香。去年,有位老顾客着急买永康传统小吃送人,由于时间比较紧,分量也比较大,而且对小吃味道要求高,她特地找到我。事后,她给我发了消息,说只要有你在,我就放心。这一句话,让我瞬间感到非常欣慰,这也印证了义利并举的重要性。做生意,只有用诚意才能让客人满意。

这家店,用传统美食弘扬陈亮文化,让更多外地的朋友了解这位永康历史上唯一一位状元、南宋浙东学派的优秀代表,这让我自己觉得很有意义。

记者旁白:以传统文化赋能餐饮,这其实并不稀奇,让消费者在享受美食的同时,感受传统文化韵味。但与他们不同的是,这位从事餐饮行业已有10多年经验的女性创业者,却是以美食为媒,愿意为本土优秀传统文化当传声筒,宣传陈亮文化,既是创新消费场景,也能让消费者享受精神大餐。

口述/李红霞 整理/融媒记者 王伟建



讲述人 卢雅雯 缝纫手作体验店店主

卢雅雯

18m²里的创业梦想

数字经济时代背景下,城市中涌现出许多个性化、兴趣导向的新型创业形态。这些小而美的创业故事,足以体现当下年轻人的创业选择与生活态度。今年27岁,家住东城街道的卢雅雯便是如此,有一家面积仅为18m²的缝纫手作体验店,在快节奏的时代里,找到了属于自己的一方小天地。

因热爱起步 织就创业梦

我与缝纫结缘,其实特别偶然。2025年3月,我买了一台小缝纫机,一开始只是为了打发时间。真正让我走上创业这条路的契机,是为闺蜜的女儿做口水巾,我顺便也做了一些送给家人和朋友,大家都特别喜欢。发到朋友圈后,很多人来问我能不能定制,于是在2025年11月,我开始线上接单,也慢慢萌生了把爱好变成事业的想法,决定开一家小而精的缝纫手作体验店,踏上了轻创业的道路。

有了这个想法后,我了解到永康暂时还没有缝纫手作体验类的店铺,就更加坚定了开店的念头。我的小店是今年年初开业的,虽然只有18m²,但对我来说已经足够。

其实早在2020年,我就开过一家香薰蜡烛手作店,不过因为后来

要生小孩,只经营了一两年。但也正是那段经历,让我积攒了不少客源,还和不少顾客处成了朋友。她们听说我要开缝纫手作体验店,都非常支持我。

我的客户群体非常多元,主要分为三类:第一类是喜欢手作的年轻人,有学生也有上班族,会定制专属发圈、包包,或者进行旧衣改造,看重的是独特性和手作体验;第二类是宝妈群体,会给宝宝定制纯棉衣物、口水巾、小被子等,她们更注重面料安全、柔软舒适,追求实用又好看,不少宝妈还会亲自来体验缝纫,享受手工乐趣;第三类是和我一样想做缝纫的创业者,会专门来上缝纫课。总的来说,大家的需求都是个性化、高品质、有温度,不想被流水线产品束缚,想要属于自己的手作好物。

用真诚与匠心慢慢赢得认可

创业从来都不是一帆风顺的,初期我遇到最大的困难就是客源积累和手艺认可度。很多人没有买过我的产品,觉得手工缝纫制品又贵又费时间,比不上流水线生产的划算,总觉得花这个钱不值。我曾专门对比过,淘宝上大肠发圈最低能卖到1元钱一个,可就算布料一样,做工也非常粗糙,到处都是线头,里面的皮筋也很薄,和手作的质感根本没法比。

依托便利的互联网,我选择用实际作品说话。我开始在朋友圈、抖音等社交平台发制作过程、开直播,把原材料和制作工艺都展现在大家面前。成品做多了,顾客自然能看到用料和品质。通过发布手作视频,向大家展示我的缝纫细节,同时推出体验课,让感兴趣的人亲自来店里尝试,慢慢积累口碑。老客户也会主动介绍新客户,客源就这样慢慢稳定了下来。

看着越来越多人认可我的手

艺,我更加认定,这条路我走对了。我的工作室很小,一次最多只能接待两位客户。也正因为如此,我才能保证每位客户都被用心对待,我也有足够精力观察每个人的进度,细心指导。目前店里准备了200多种花纹的布料,能满足不同客户的需求。

我一直认为,我创业的核心就是找准自己的优势,坚持手作缝纫的匠心。每一件产品都是亲手缝制,这就是我的核心竞争力。其次,18m²的工作室不用背负太大成本压力,而且我可以灵活调整,根据客户需求不断优化产品,从一开始只做口水巾,到现在拓展出纸巾包、遮阳帽、隔汗巾等,还有很多客人问我能不能做宠物用品、娃衣等,一直跟着市场需求在变化。最重要的一点就是真诚,小体量创业,客户更看重体验感和信任感,用心对待每一位客户,做好口碑,才能走得长远。

记者旁白:走进这家仅18m²的小店,第一感受便是麻雀虽小,五脏俱全。这家小小的手工作室,收到过上海、无锡等地客户的订单,产品均价在15元左右,每月成品能卖出300多单。这里不仅承载着卢雅雯的创业梦想,更让我们看到,在小小方寸之间,亦能闯出属于自己的广阔天地。

口述/卢雅雯 整理/融媒记者 陈可睿



口水巾



纸巾包