



走街串巷

寻美味之四十九



粥粉面点

# 这家粉店的烧鸭一点不含糊

→ 店内的斩料工作台。



↑秦建宗正在斩烧鸭，并将多余的皮脂取掉，将口感最佳的烧鸭呈现给顾客。



↑小店位置。（手机导航软件截图）



↑烧鸭粉可以选择双拼，还有烤鸭脖、酸菜等配菜自助。

在桂林的大街小巷里，要找到一家卖烧鸭的店并不难，但要在众多烧腊店中脱颖而出却是一件难事。人民路这家烧鸭粉店的烧鸭色泽金红、香味醇厚，让路人为之停下脚步，也让不少人成为这家店的忠实粉丝。

## ★推荐理由 皮脆肉嫩 香味浓郁

“鸡肉看起来很厚实，但吃起来鲜嫩不柴，鸭皮焦脆。鸡肉还有着淡淡的烧卤香，即便是在汤里浸泡了很久之后再吃，依旧是很够味。”

——家住临桂区人民路的刘先生

## ★记者探店 配菜种类丰富 还可免费加鸭脖

这家店位于临桂区人民路，透过玻璃可以看到室内的装修，暖黄色的灯光照在木制餐桌，显得店铺环境格外雅致。走进店内，工作间挂着的烧鸭特别吸引眼球，烧鸭的表皮色泽红亮，透着一股诱人的香味。

“烧鸭的皮水用的是老式皮水，只刷了糖和醋等，虽然颜色没有那么明艳，但是色泽透亮的，鸭皮吃起来脆而不油，鸭肉也不柴。”小店老板丘武圣告诉记者，因为全程使用木炭烤制，所以鸭肉有着淡淡的木炭熏香，让很多顾客闻味而来。

“二两烧鸭粉，要米粉，加个鸭腿。”一位顾客跟店员提出点单需求，很多老顾客点单都不用看菜单，直接去收银台付款等出餐。也有的顾客是第一次来，

店员看到挑花了眼的顾客，便会询问顾客的口味，主动向顾客推荐单品，还会介绍配菜台不同的配菜，分别搭配出不同的味道。

“不同的配菜有着不同的味道，能够满足不同顾客的需求。”丘武圣告诉记者，最开始的时候配菜只有葱花、酸萝卜、酸豆角等，现在增加了薄荷、紫苏等近十种，很多配菜都是在顾客提了建议以后，老板和店员尝过好吃，也给部分顾客尝过才上架的。因为店里不把鸭脖作为烧鸭粉的一部分，所以每只烧鸭斩剩的鸭脖就免费送给顾客品尝了，放在配菜台，供顾客自主选择，成为了这家店的配菜之一，也深受顾客的喜爱。

## ★小店故事 虽久别多年 但默契仍在

毕业18年，对于很多人来说，能够遇到同班同学已经是一件难事了，但丘武圣和秦建宗不仅能遇见，还一起开了一家店。2005年，他们从学校毕业，就再也没有联系过，直到去年，在一次朋友组的饭局上碰到，就开始有了密切的沟通交流，两人一拍即合，就开了这家烧鸭粉店。

丘武圣毕业没多久就开始学习制作烧鸭的技术，以前开烧腊店，只卖烧腊，经过很多年研究，烤制的烧鸭也得到了很多人的认可，很多人找他定制酒席的烧鸭。在烧腊店做得风声水起的时候，他投资了一家山庄，也正是在这家山庄见到了老同学。“就是我跟朋友约饭，然后朋友就带着他一起来了，就联系了起来。聊天的时候，发现我俩住得特别近，但平时都没有遇到过。”丘武圣说，以前在学校的时候就玩得很好，虽然很多年没联系了，但还能聊到一块，也很有默契。

秦建宗以前从事广告相关的工作，对吃食很有研究，刚好两人都有着想干一番事业的信心，就决定合伙开一家烧鸭粉店，两人的工作刚好能形成互补。因为技能不一样，所以两人的分工也不同。丘武圣负责品控，对于烧鸭的腌制、烤制以及酱料的使用、骨汤的熬制

等后厨的工作，都属于他的管控范围；秦建宗则负责外围的工作，如客户反馈、人员管理等工作都由他处理。两人各司其职，平时几乎没有矛盾，要是偶尔出现矛盾，一般参照管理范围划分，谁管的范围谁就有发言处置的权利，所以矛盾很快就化解了。

“营业近一年了，每天待在一起的时间比在家的时间都多，有时候家人找不到我，都是直接打电话给他。”丘武圣说，新店需要花的时间比较多，所以他这一年米，几乎每天都在店里，为了保证休息时间，采取了轮班制，他跟秦建宗各领一个班，但两人平时都会一直待在店里，创新菜单或是提升原有单品品质。对于如何开好这家店，他们俩都很有想法，比如试推出烧鸭螺蛳粉、上新配菜等，根据顾客的反馈改进单品、推出新品、推出新活动，提升顾客体验感。

对于他们来说，能够运营好一家店是一件很重要的事情，能找到一个志同道合的朋友一起做出一份事业是一件特别有意义的事情。丘武圣说：“我觉得有人能懂你的想法，就是一件很难得的事情，我们俩就是相互能理解，这也是这家店能开得起来的原因，也希望能够开得更好。”

记者石艳红 文/摄