

本报记者 王思恒

9月中旬,徐州早晚气温下降。云龙区江海商务大厦B座一层,“天福蟹生”阳澄湖大闸蟹专营店已经进入蟹季备货状态。

记者进店时,墙边整齐摆着一排用于暂养大闸蟹的玻璃缸,展柜上已经提前摆出了今年的蟹卡和礼盒样品。店主王洋正拿着消毒喷雾擦缸壁,喷完一面,再用毛巾反复擦干净,最后打开缸底的排水阀,把污水放掉。

“再过阵子阳澄湖就要开湖了,现在得把蟹缸消杀干净,等第一批鲜蟹到了,才能让它们住得舒服。”王洋告诉记者,“缸子不干净,蟹养不住,到了客人桌上就是砸招牌。”

“蟹季”来啦

“天福蟹生”阳澄湖大闸蟹预售开启

千亩湖区基地,逐只人工筛选

好蟹的底子,首先是水给的。据介绍,“天福蟹生”的大闸蟹养殖于苏州市阳澄湖核心养殖区水域,基地面积1000多亩。今年阳澄湖开湖仪式安排在9月中下旬举行。

在王洋看来,阳澄湖能养出别处难及的蟹,靠的正是这片湖的天然禀赋:“阳澄湖水底是硬底,有水草,水深合适,湖里螺蚌这些天然饵料也多。”得天独厚的水域条件,直接写在了蟹的外观上。“在这种环境里养出来的蟹,青背、白肚、黄毛、金爪,外地塘蟹养不出这个品相。”

水和饵料管得再细,蟹能不能长好,最终还要过蜕壳这道“鬼门关”。蟹苗刚下水时只有指甲盖大小,此后每蜕一次壳便长大一圈,壳每蜕一次,也要死掉一批。“水温、水质、饵料差一点,蟹就蜕不了壳。”王洋说,他们要的,是那只“20次蜕壳全部熬

过来”的蟹——也正是熬过这20道关口,蟹的肉质才够紧实,蟹黄才够饱满。

熬过了蜕壳关,离客人的餐桌还隔着一道关。蟹从湖区运到门店,并不直接上柜。刚出水的蟹肚子里带着泥沙杂质,直接上锅蒸会有土腥味。为此,王洋会先把蟹放进饮用水级净水中暂养24小时以上,让它把肚里的脏东西吐干净,其间还要持续换水。“这一步省不得。”

吐净了泥沙后,最后还要过一道人工筛选关。这一关,是把不合格的蟹拦在门外。王洋讲起筛选的门道:要先把蟹翻过来,看肚脐和腹部颜色,肚脐发黑、腹部不干净的挑出去;再用手捏捏蟹腿最细的关节,判断蟹是否有力;最后逐只称重。

“翻过来半天翻不回去的,说明活力不够;捏起来发软的,说明没劲儿,这些都不要。”在王洋看来,差一两、活力不足的,都不能往外送。“送出去的每一只,都得是放到桌上能自己横着爬走的那种。”



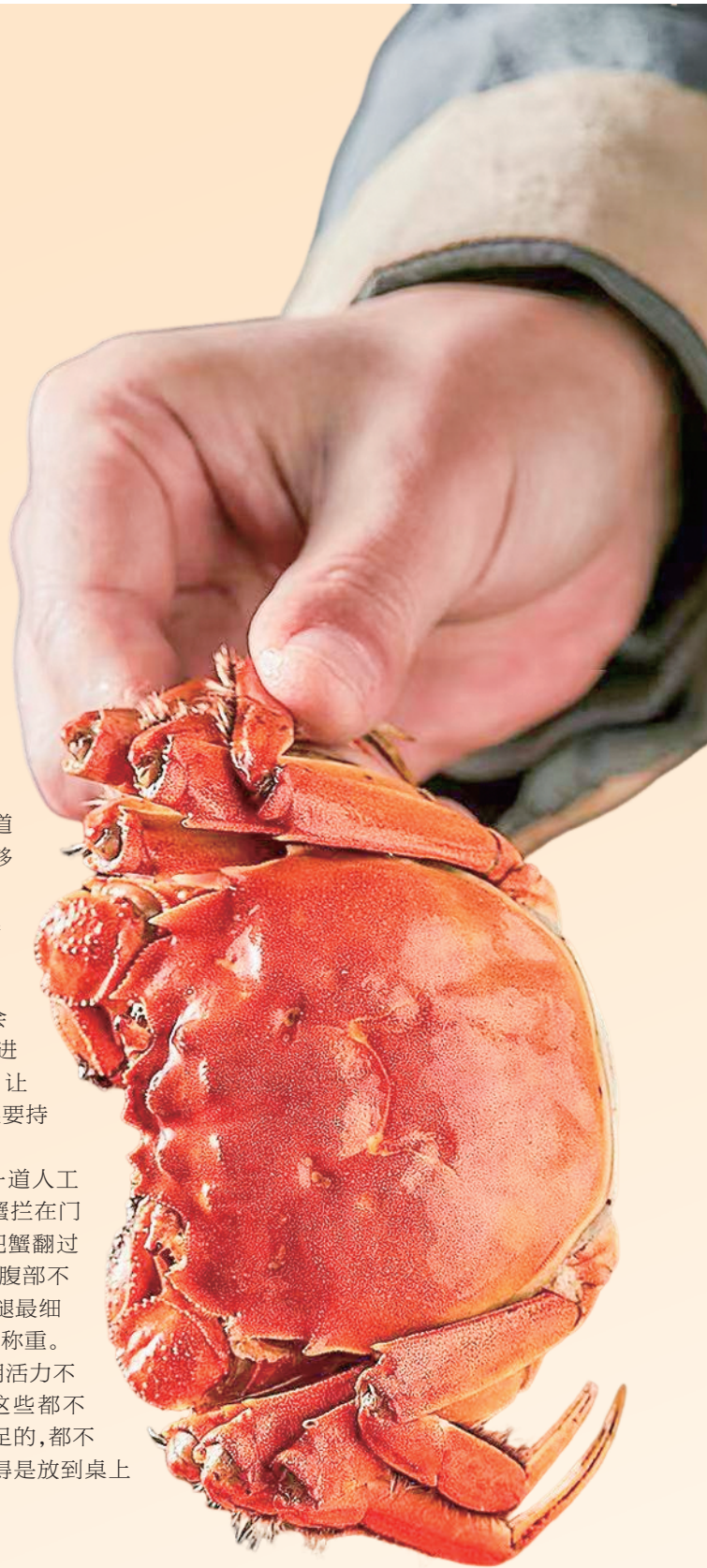
阳澄湖大闸蟹膏黄肉多。



阳澄湖大闸蟹已进入备货状态。



天福蟹生门面。



“双节”礼盒蟹卡上新

这种严格筛选的做法,为门店积累了一批固定的回头客。“做这行靠的就是口碑,老顾客带新顾客,一年一年攒下来。”王洋说,“之前有个顾客,每年蟹季都来买,家里孩子就爱吃我们家的蟹。”

今年“双节”将至,门店又早早备下了“惊喜”,准备迎接节日消费高峰。

走进店内,展柜里几款精致的蟹礼盒格外吸睛:正红色的盒身上印着金色花纹,节日气氛扑面而来。王洋拿起一套食蟹工具,向记者逐一介绍盒内的用心之处——礼盒里配齐了蟹剪、蟹针,即便不常吃蟹的人,也能顺顺当当地把蟹肉挑出来;附赠的姜茶性温驱寒,吃蟹时来上一杯正好;连蟹醋都是提前调配好的,省去了食客自己兑料的麻烦。

在产品安排上,今年“天福蟹生”共推出六个价位,从几百元到上千元不等,覆盖自用品鉴和走亲访友等不同需求。与之配套的提货周期也拉得很长,从9月开湖一直持续到12月底,方便消费者按需安排。

“自己吃,选个实惠档位就行;送朋友、送客户,档位高一些,包装也体面。”王洋说。

考虑到节日寄递的实际需求,门店同步提供蟹卡预约服务。“蟹卡携带方便,送客户、送亲戚都合适。”王洋介绍,持卡人只需拨打电话或扫描卡片背面的二维码预约,门店便安排冷链发货。“过节寄蟹容易碰上物流高峰,路上耽搁几天,蟹的鲜活程度就受影响。发张卡过去,对方什么时候想吃什么时候预约,更稳妥。”

品质守住了,销路也要越铺越宽。王洋表示,下一步将继续坚守品质底线,优化产品和服务,把销售网络延伸至徐州各县(市、区),让市民在家门口就能买到货真价实的阳澄湖大闸蟹。

目前,徐州市民可在位于云龙区江海商务大厦B座一层的天福蟹生专营品牌店进行订购。同时,“天福蟹生”还与徐州报业传媒集团进行合作,在云龙山西坡的徐州新闻国际旅行社设有直营销售网点。具体相关信息咨询可联系王洋,电话:15162238813。