

在西岸,滋味远不止在碗里

一家台北小店的上海故事

文 / 记者 曹香玉 图 / 资料



在徐汇西岸梦中心的船坞码头江畔,侏唛食廠·码头 Pier 台北料理的落地玻璃窗后,总能望见食客们伴着江景用餐的惬意身影。这家以“码头”为名的台湾料理店,不仅承载着创始人蔡充的家族记忆与饮食情怀,更在上海夜经济的浪潮中,凭借地道风味与用心经营,讲述着台北料理的上海故事。

初心为引,从行业深耕到文化传承

谈及创业缘起,蔡充的话语中满是对台湾料理的热爱与执念。16岁涉足酒店行业的他,在台湾酒店打工时便兼顾生计与英文学习,后远赴瑞士攻读旅馆管理专业,系统的知识积累为其餐饮生涯奠定了坚实基础。2003年,蔡充从台湾来到上海创业,一手打造的自助餐品牌“金钱豹”曾风靡全国,成为一代消费者的美食记忆。2011年品牌被收购后,他一度进入半退休状态,却始终未曾远离餐饮行业。

2022年,对家乡卤肉饭、牛肉面、蚵仔煎的深切思念,让这位资深餐饮人重新燃起创业热情。“当时台湾料理远没有现在这么普及,市场上多是单一的卤肉饭,却少有人真正呈现台湾料理的丰富性。”蔡充坦言,打破市场局限,让更多人了解台湾料理不止于单一品类,更有其深厚的饮食文化底蕴,成为他再启创业之路的核心动力。

品牌名“侏唛”取自闽南语“不错”的谐音,而“米麦”二字则蕴含着对中华饮食文化的敬意。从米衍生的米粉、米饭,到麦制作的面粉、面点,南米北面的饮食传承,成为他研发菜品的核心灵感。不同于以往经营高端餐饮的经验,侏唛食廠·码头 Pier 主打接地气的台湾特色小食。

台湾金牌红烧牛肉面的研发,凝聚着蔡充的匠心。汤底借鉴西餐牛肉清汤做法,将大牛骨与洋葱、红萝卜



等食材烤箱烘烤出香后慢熬;牛肉选用巴西牛肉条与山东牧场每日冷藏送达的牛腩;面条则由专属工坊定制,三者搭配成就一碗汤鲜、肉嫩、面弹的地道台湾牛肉面,日均销量近百碗。此外,药膳麻辣鸭血豆腐、时令蔬菜拼猪肉等菜品,或是邀请四川老师傅指导研发,或是结合季节食材创新,既保留台湾风味精髓,又满足多元口味需求。

码头寄情,从选址初心到场景营造

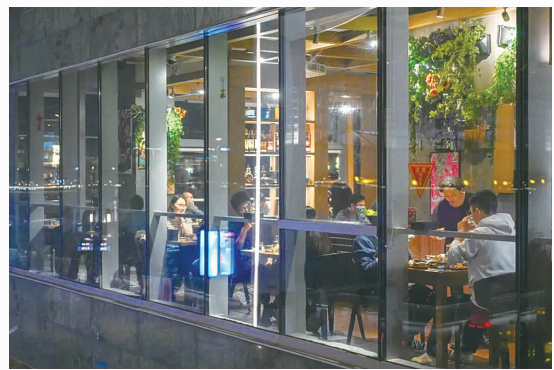
选择西岸梦中心作为品牌首店,对蔡充而言是情怀与远见的双重契合。“第一眼看到这个码头位置,就没有丝毫犹豫。”这里的“码头”二字,让他对这个江边位置有着特殊情感。

2023年底,他入驻当时尚未完全成型的西岸梦中心,成为首批签约商户。“很多餐饮朋友不敢进未成熟的商场,但我看到这里文化、有水岸、有多元业态,更有以人为核心的规划理念。”蔡充告诉记者。如今,西岸梦中心已成为全国水岸商业的标杆项目,周末80个座位(含外摆)可服务近千人,翻台率最高达12次,远超预期。

门店设计上也极为用心。浅木色实木家具搭配大落地窗,最大化保留270度江景视野;店内陈列着他收藏的法国画家作品,与台湾高粱酒、特色水果啤酒等酒类相得益彰;作为宠物友好餐厅,这里不仅允许宠物入内,还贴心准备了一次性饮水碗与食碗,兼顾宠物家庭与普通食客的需求。“希望无论是情侣约会、家庭聚餐,还是朋友小聚,都能在这里享受舒适的用餐场景。”蔡充说,不少年轻食客会因台湾料理勾起怀旧情结,与他畅谈过往经历,这种情感联结让他倍感温暖。

夜经济赋能,从场景创新到口碑深耕

积极参与徐汇区夜经济消费券活动,成为门店经营的又一亮点。针对夜经济时段,蔡充团队调整了店内灯光与音乐,将民歌更换为更具活力的年轻化曲目,并推出适配饮酒场景的炸物、烤物等小食,延长经营时段的同时提升消费体验。“周五到周日的夜经济时段,销



量比以往提升了20%~25%。”蔡充表示,夜经济消费券不仅为商户带来客流增长,更助力商圈形成多元夜间消费生态。

如今,侏唛食廠已在上海布局多家门店,西岸梦中心店作为首店与研发基地,承担着新品试吃与模式探索的功能。蔡充并不追求门店数量的快速扩张,而是专注于提升菜品品质与顾客满意度,同时将二十余年的行业经验传承给年轻团队,不仅为员工提供出国交流学习的机会,更注重培养他们对食材的敬畏与服务的用心。“餐饮行业的核心是现场生产、现场服务,必须用心做好每一个细节。”他始终坚信,口碑相传远比流量宣传更持久,而食材新鲜、口味稳定、服务贴心,才是餐饮品牌的立身之本。

