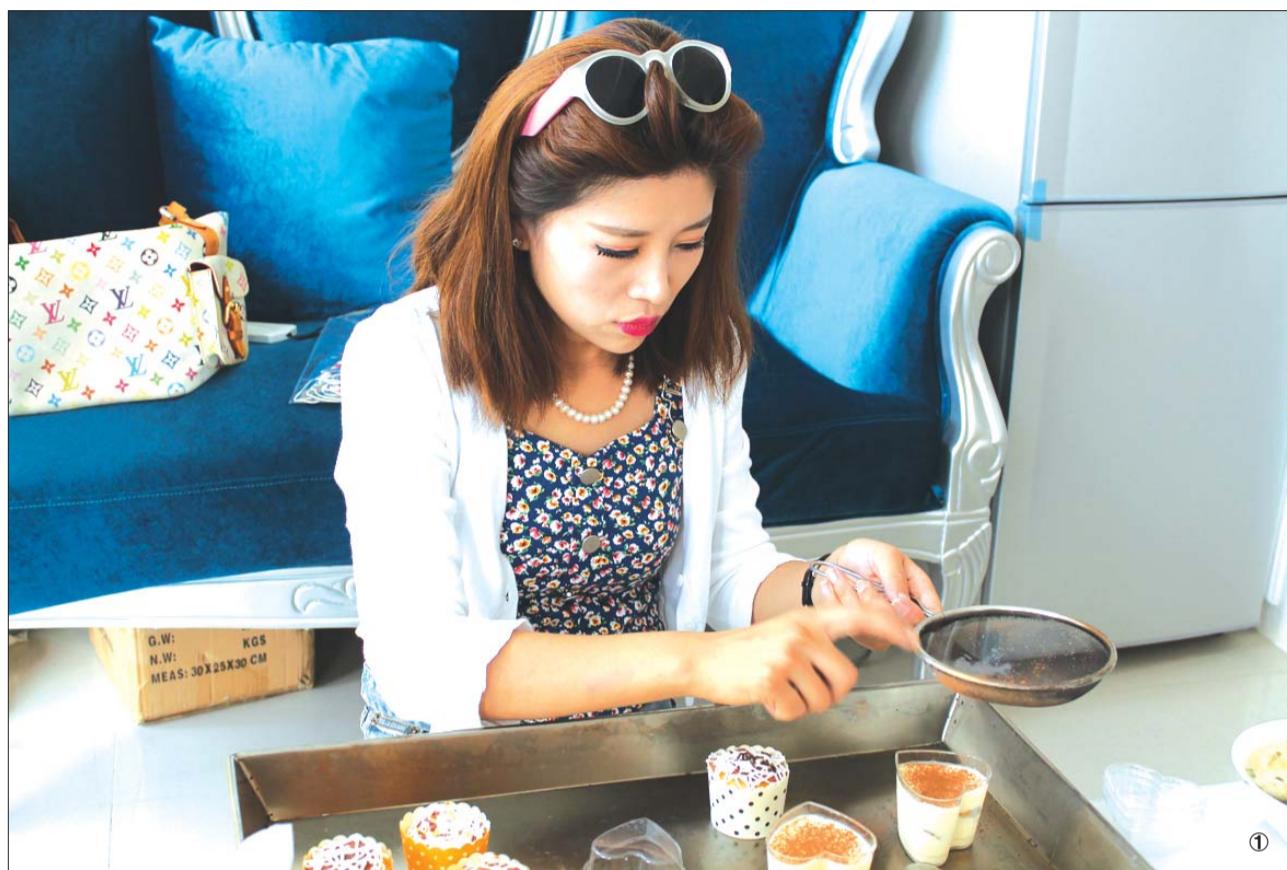


泰城悄然兴起私房美食外卖

美女掌勺微博预订够时尚,但部门监管存空白



文/片 本报记者 邢志彬

近期,“私房美食外卖”在泰安悄然兴起。他们没有实体店,老板在微博上发布菜单,接受网上订餐,在自家厨房加工后送餐上门。他们大多有一定经济实力,尽力选取高档的原材料,精心烹制出的美食自然受到不少热捧。食药监督部门和工商部门都说目前私房外卖不在监管范围内。律师认为监管部门应完善监管空白。

微博上卖私房美食 自家做好送货上门

最近一个月,泰城有几个私房美食外卖的微博非常火爆。点开其中几个可以看到,置顶微博是他们的接单电话、送餐范围和付款方式。微博配图是他们能提供的各种美食的图片和价格,每家店经营的美食大都不超过十种。

很多购买了他们美食的市民,在微博上晒美食的照片并点评,博主转发这些图片,还和他

们互动。人气比较高的有五六家店,大都开业一个多月,粉丝少则八百多,多则超过一万。有的店刚开业不到一周,粉丝还比较少。

不少经营者在微博上自称“小二”,买家则以“吃货”自居,所有讨论围绕美食展开,不少买家还给出专业点评。经营者偶尔还互相转发同行的美食图片,气氛非常融洽。

女化妆师“设计”蛋糕 每款都是独一无二

萌萌是位专业化妆师,她凌晨三点就起床,为一位新娘化了妆,工作完也没空睡一觉,因为要为微博订餐的顾客烤蛋糕。9月2日下午,萌萌正在为几个即将送货的提拉米苏做最后的装点。她盛一勺可可粉倒进筛网里,用合适的力度敲击筛网,把厚厚一层可可粉洒在装提拉米苏的心形杯子里,巧克力的香气在屋里弥漫。又用模具做出一个多啦A梦的形象。“今天是哆啦A梦的生日,今天的蛋糕买二送一。”萌萌的很多蛋糕都有哆啦A梦的元素,她说因为哆啦A梦和梦想有关,还是个有爱的人物。

在萌萌家的茶几上有个大铁托盘,一次能烤50只纸杯蛋糕,这些蛋糕每只造型都不同。有的用奶油淋出复杂的网状花纹,有的用彩色心型小糖果点缀,有的在厚厚的奶油里藏着两块新鲜水果。“连我也不知道下一个会做成什么样。”萌萌说,她是学设计的,制作每只蛋糕时都加入一些即兴创作。

普通的纸杯蛋糕6元钱一对,而萌萌的蛋糕15元一只,一天仍然能卖出70多只。她说用的所有原料都是进口的,棒棒糖那

么大的一个巧克力蛋糕也卖15元,因为是比利时巧克力。她说虽然还在摸索的阶段,她还是把价格定得比较高,不仅成本因素,还有外观设计的价值。就连包装纸盒也是她亲自设计的。

一位慕名而来的准妈妈到萌萌家里上门买甜点,她说虽然怀孕了不敢多吃甜食,但对这种美女私房制作的甜点的品质格外放心。她品尝了一只纸杯蛋糕,说和称重的纸杯蛋糕相比,萌萌做的蛋糕几乎不掺水,口感更松软。

萌萌和她聊起一些趣事,原来萌萌本来微博上就有很多朋友,突然想到要做甜点就发了一条微博,没想到当天晚上就有十几个订货的,这给了她很大动力。

她也遇到过一些无奈的事,有一次开车去送巧克力棒棒糖蛋糕,车里热,巧克力化了,一刹车再打开看盒子里全都乱了,最后给买家打了折。

通过美食向更多人传递她对审美的理解,是萌萌的目标。她想让大家知道,外卖的食品,在流水线上批量生产太冰冷,用心做则会很有热情。“这事并不伟大,但不容易做到。”萌萌说。

也有市民关心,这样的私房外卖,有没有部门在监管。“虽然经营者对产品品质严格自控,但选购原料和仓储等环节可能缺乏卫生部门的专业指导,食品安全有保证吗?”一位市民发出疑问。

私房菜外卖 监管有空白

泰安市工商局食品科负责人说,这种私房外卖暂时没纳入工商部门的监管,因为这样的经营没实体门店,不符合“有固定场所”这条办理营业执照的条件。目前也没有详细法律规定类似经营者,怎样办理手续的详细规定。泰安市食品药品监督管理局的业务科室也答复说,目前对私房外卖的监管不在职权范围内。

山东泰润律师事务所的杨永涛律师认为,经营食品不同于服装、玩具等网络营销,安全必须有人监管。作为经营者应该主动找卫生部门学习采购、仓储、加工相关知识。监管部门也应该尽快完善相关法律条文。

山东岱松律师事务所的律师董文涛说,这在泰安确实是种新生事物,他和同事都还没接触过类似的案例。网上经营模式有成本低、便利等好处,相信经营者也希望有合法经营的身份,但因政策的不健全,安全隐患是确实存在的。在监管有空白的情况下,经营者至少要持有健康证才能从事食品加工,并可以在微博上晒自己的健康证,让消费者更放心。

两位律师还说,如果消费者确实食用了不卫生的外卖引起健康问题,即便没有发票,也可以通过订餐短信、聊天记录等证实侵权事实,维权还是有保障的。两位都认为,部门尽快完善制度是让消费者放心的根本途径。



两个月在家学会手艺 请亲戚开宝马送比萨

曹女士是位全职妈妈,一个月前她开始在家做私房比萨。她说最初有做比萨的想法,是因为他对在泰城吃到的比萨感觉都不尽如人意。“中低价位的比萨口味不纯正,口味纯正的价格太高。”曹女士说,她正好对烘焙比萨特别有兴趣,就想起做价格实惠味道地道的比萨给大家。

为了方便看孩子,曹女士就没开实体店,而是在自家厨房做起私房外卖。她说现在店铺租金特别贵,不如把更多成本用在做比萨的好原料上。“面粉、奶粉、花生油、大虾都是能在超市里买到的最贵的。”曹女士说,她有长辈开酒店,她本来就会点厨艺,又在网上看视频学烤比萨的技巧。

为摸索出烤比萨最佳火候,开业前她和家人连续做了两个月的实验,从面团发酵的软硬程度,到炒制酱料的甜度,再到不同尺寸和馅料的烤制时间,都一点点摸索,直到全家人都认为最佳。“那段时间全家人每天试吃比萨都吃厌了。”她笑着说。

曹女士的店开业后也不是一帆风顺,尤其送餐时经常遇到各种情况。因为比萨出炉后,最

佳食用时间是7到8分钟内,他们必须尽快把比萨送到顾客手。

有一次,一位住在小井附近的顾客下午5点后临时加单,因为面团发酵时间较短,烤出的比萨就软了些,为了尽快送货,曹女士拜托亲戚开着宝马去送比萨,可送到了顾客还是嫌晚,没有付钱。

还有一次,一位顾客让把比萨送到上河桥,货到后又说送到银座,还让送货的等了半小时。曹女士赶紧联系亲戚来把其他比萨送出去,她自己在银座等。最后这位顾客也有点不好意思,主动要求不找零钱了。

现在曹女士每天都能接满订单,有时候还有顾客怕订不上,提前几天订餐。有的顾客拿到比萨忘了先拍张照片就吃起来,吃完才想起来,只能拍张空盒子发到微博上。有的顾客收到比萨时传了张照片,没过五分钟又传了张吃完的照片,还配了句“好吃,吃得太快了”,这都让曹女士很高兴。她说做这些让她的生活变得充实,带给市民实惠、方便和更好的口味,这就足够了。



①美女老板精心地把可可粉撒在蛋糕上。

②小小的纸杯蛋糕有很多创意元素。

③新鲜出炉的比萨,美女准备亲自去送货。

④美女老板烤的纸杯蛋糕每一款都不一样。