

快报联合南大“合饭私厨”，举办厨艺大赛

社区阿姨展示拿手菜 要让大学生尝到“妈妈的味道”

快报·欢乐社区行

今年9月，南京大学物理系博士一年级学生、90后的周扬起搭建互联网平台“合饭私厨”，让厨艺精湛的社区阿姨各展所长，做出不一样的盒饭，让大学生们在学校附近，就能享受“妈妈的味道”。

11月20日，现代快报欢乐社区行就联合南大“合饭私厨”，走进鼓楼区云南路社区，举办“社区大妈厨艺大赛”，寻找愿意做盒饭、厨艺又精湛的社区阿姨。

现代快报记者 仲茜 孙羽霖 钟晓敏
见习记者 刘静妍



社区阿姨展厨艺 现代快报记者 施向辉 摄

最创意 为社区阿姨和青年人搭建互助平台

邀请社区阿姨，为大学生或年轻白领做美味健康又实惠的盒饭，这个想法，90后周扬3年前就想到了。当时，周扬正在南大读研，暑期在新街口一家课外辅导班当老师。“那时候，中午我和孩子们一起点外卖盒饭。时间长了，孩子们就厌了，说还是妈妈做的菜最好吃。”

今年9月，周扬联合南大计算机系的小伙伴们，搭建起一个互联网平台“合饭私厨”。在这个网络平

台上，小伙伴们可以提前一天预订社区阿姨做的饭菜，第二天阿姨们接单烹饪午饭、晚饭，由快递配送，小伙伴们就可以享受私厨的味道了。周扬介绍说，“合饭私厨”微信平台开通一个多月，已有30多位大妈受聘，一天接单量在120单左右。

11月20日，快报欢乐社区行联合南大“合饭私厨”，走进云南路社区举办“社区大妈厨艺大赛”，20多位社区大妈纷纷展示各自拿手菜。

有爱心 她想免费给外地孩子做“妈妈的味道”

比赛中，朱金娣烹饪的西芹牛柳，获得好评如潮。“这是我儿子的最爱。”朱阿姨笑得合不拢嘴。

61岁的朱阿姨以前是一名会计。不管工作有多忙，她都会给儿子做饭。2004年，小孙女出生时，朱阿姨果断辞职，全身心照顾孙女，每天没事就在家搞菜谱研发。

多年钻研下来，朱阿姨练就了

一手好厨艺。“没想到你们都爱吃。”朱阿姨非常开心。不过，现场她并没有报名登记，参加“合饭私厨”。原来，她是鼓楼区一名社区志愿者，每周有3个半天要在外面义务巡逻。不过，她表态说，如果有一些家在外地的年轻人，特别想吃妈妈烧的菜，可以告诉她，“我偶尔可以做几道菜，免费请他们吃，不收费。”

真功夫 一道青红椒酸辣土豆丝摘得桂冠

当天，在众多的美味佳肴比拼中，68岁的张绍珍凭借一道很简单的青红椒酸辣土豆丝取胜，夺得厨艺大赛一等奖。

退休前，张阿姨在公交公司搞调度工作。“三班倒，早班凌晨3点就上班了，晚班要到夜里12点才下班。”张阿姨说，工作虽然辛苦，但她回家还是会给家人做饭。

张阿姨说，她很喜欢看美食节目，看过就在家尝试做新菜。当天比赛，她炒了一道最简单的青红椒酸辣土豆丝。“这道菜做法很简单，但想要炒得好吃，也是得讲究技巧的。”张阿姨和大家分享说，土豆切成细丝后，一定要放入清水里浸泡掉淀粉，这样炒起来才不会糊掉，起锅前放入青红椒丝，口感更清脆。

最积极 “川妈妈”现场签约 一周做饭不重样

“这次参赛，我带来了拿手菜，请大家尝尝。”50多岁的刘淑华告诉记者，她曾做过厨师、烧饭的钟点工，但一直没有稳定的工作。“能在家烧菜赚钱，这么好的差事，我很想应聘一下。”

“我烧了30多年的饭菜。”刘阿姨说，自己曾在石鼓路小学食堂做饭，孩子们很喜欢吃。半年前，因为左手手臂受伤，这才停下来休息。

比赛当天，刘阿姨现场烹饪了两个菜，糖醋脆皮鱼和莴笋肉丝木耳。她不仅备齐了葱、姜、蒜，各类糖盐醋调料，还带来了自制的酱汁。“这是专门烧鱼的酱汁，比外面卖的要鲜，鱼做好，趁热最好吃。”鱼两面煎炸成金黄色，再浇上自配的酸甜汁，鱼皮酥脆，鱼肉鲜嫩。这美味一下子就获得了评委的好评。刘阿姨高票进入前三甲，与“合饭私厨”项目组当场签下了合作意向书。

“我的拿手菜有很多，鱼肉虾蛋蔬菜，一周都能不重样。”刘淑华自信地介绍说，自己是地道的四川人，四川来南京的大学生若想吃川菜，她可以制作毛血旺、小炒肉、回锅肉等，“保证能让四川的孩子尝到妈妈的味道。”

活动当天，我们还将阿姨们的参赛作品打包成盒饭，送给了20位环卫工人，希望他们也能品尝到私厨美味。

碧桂园·凤凰城邀你关注2015南京包子大会

包子大会碧桂园专场活动圆满落幕 微信投票系统今晚6点关闭，投票要抓紧哦

昨天，持续一周的现代快报“2015南京包子大会”碧桂园·凤凰城专场活动落下帷幕。7天以来，超过40家南京人气包子店铺，带来20000只特色包子，为广大市民提供了一场包子盛宴。每天一场的名店大厨包子课堂以及周末的包包子比赛、儿童趣味包子课堂等，更是吸引了众多参与者。让大家在品尝美食的同时，也收获了手艺和欢乐。

与此同时，本次包子大会的“人气包子王”微信投票活动也渐

入尾声。本周末，已有5.6万读者参与微信互动投票。

截至11月22日15:00，旺角大肉包以12964票居榜首。此外，顾家面馆、悦华大酒店、大四汤包、王照仔蟹黄汤包、螺蛳人家、顺和祥面馆、聚合庄大酒店、航天馒头、奇芳阁得票数暂列“人气包子王”排行榜2至10名。

本次微信投票系统将于11月23日18时关闭，想要为你喜欢的包子店投上一票，可要抓紧咯。

现代快报记者 仲茜 孙羽霖

投票方式

- 1.扫描二维码，关注现代快报官方微信；
- 2.在微信主页下方的对话框中，直接发送您喜爱的包子店名称；
- 3.投票期间，在微信主页下方的对话框中，输入“包子”，可实时查询排名及结果。



链接

*碧桂园·凤凰城配套再度重磅升级，16万㎡大型商业中心欢乐城、7000㎡华联超市、IB国际学校、社区中英文学校、22000㎡大型体育公园、8万㎡湿地公园、800㎡全民健身中心、300㎡儿童乐园……距百联奥特莱斯车程5分钟，毗邻国家级汤山温泉旅游度假区、宝华山、茅山。
总价180万为主的274㎡瞰景大宅震撼推出，90-140㎡精装洋房同期销售，均价6588元/㎡。

南京“最美包子西施”评选开始啦 关注“老夏逛菜场”微信公众号为候选人投票

包子美味，少不了一个个做包子、卖包子的身影。她们起早贪黑，她们美丽动人，她们付出了智慧和辛勤的汗水。为此，现代快报美食记者夏天发起“最美包子西施”评选。11月23日起，只要关注“老夏逛菜场”微信公众号就可为候选的“包子西施”投票。

本次包子西施评选最主要的标准是“诚实热情，美丽动人”。在参考了众多网友的意见之后，老夏从南京100多家包子店中筛选出9家店铺的包子西施：

魔都生煎的老板陈雪园原来是医务工作者，带着医务工作细致认真的习惯，陈雪园总是将店内外打扫得一尘不染。
大四汤包老板的女儿刘小

敏，年纪不大，但已经担起店内的重担，卖包子、做包子手到擒来。

悦华大酒店的面点师吴凡是个“安静”的90后，工作起来踏踏实实，老师傅们对她评价颇高。

炒螺蛳董事长杨玲在快报包子大会举办的展销会上，亲力亲为卖包子，平易近人又美丽。

鲁氏汤包王鲁丽丽是个美人胚子，早在之前她就因摄影师帮她拍摄的一组时隔4年的对比照走红网络，被网友封为“汤包西施”。

另外，候选的西施还有智慧水灵的张氏生煎朱丽萍，稚气美人航天馒头戴婷婷，风流才女加女神旺角纯品私房菜馆赵林姝，姐妹花鸡鸣汤包马莹莹和马素芳。
现代快报记者 陈彦琳

聚焦高端市场 张近东和索尼平井一夫东京“会谋”

11月19日，在日本东京，索尼公司CEO平井一夫在接受媒体采访时，正式对外释放出索尼要发起全面反攻的信号，称中国市场是“充满各种可能性的魅力市场”。

而就在一周后，他就带领索尼总部的一众高管在日本东京与正在日本访问的苏宁董事长张近东进行了深度会谈，全面探讨两家企业的未来合作计划。

在这一场涉及两位企业大佬的对话中，尽管详细合作内容不得而知，但是从两家企业参与对话的团队规模来看，这必然是一次涉及多元内容的合作。仅在既有合作业务层面，就涉及多个方面，这其中包括

索尼进一步明确了要聚焦苏宁易购云店的计划，通过体验厅的建设，带动高端产品份额的提升。

超12倍高端产品增长，O2O优势凸显
前段时间，在苏宁，索尼一款55吋的大屏智能电视迎来了四倍于同期的销售增长。

在消费电子行业，索尼一直是与品质、高端等调性契合的国际品牌，要再次攻占中国这个“充满魅力”的市场，传统的电商渠道、以及纯粹的线下零售企业，显然并不能打动平井一夫。

而在与张近东的这次对话中，平井一夫为破解这一难题寻找到了答案。在本次会谈中，很重要的一项合作

计划就聚焦在苏宁易购云店和苏宁易购服务站上。2016年，索尼将为云店和易购服务站的用户，量身定制30万台包销定制商品；此外，接下来，索尼还将加大对云店的投入，加强云店体验厅的建设，通过苏宁易购云店，提升索尼高端产品在中国的市场份额。

为进一步提升索尼产品在苏宁渠道的优势，双方约定，将依托苏宁乐购仕境内境外、线上线下的覆盖优势，索尼考虑开发海外顾客专用型号产品，为更多的海外购顾客带去体验化、个性化的消费。

巨头的碰撞：关键词是开放
2015年是苏宁最为开放的一

年，而索尼也是电子消费行业内极为开放多元的企业。两个贴着“开放”标签的企业走在一起，不止是深化既有的合作业务。

事实上，双方正在考虑，未来将索尼在中国的仓储、配送等物流业务，交由苏宁物流服务，相比于普通的物流企业，由一家具有专业零售基因的物流企业来运营，这必然将大大提升索尼在中国市场的供应链运营效率。

在平井一夫的反攻号角中，家电产业仅是其中一部分，索尼移动、影视、音乐、游戏等产品都被平井一夫认为索尼再次攻城拔寨的核心产品。而这些产品要在中国市场充分

地崛起，他们需要一个更信赖和更开放的搭档。

同样涉及多元业务运营的苏宁，不仅是与索尼有着多年良好合作关系的战略伙伴，而且是一个正通过全面开放战略驶向互联网运营快车道的巨头企业。围绕互联网零售生态圈，不仅仅是物流、金融，苏宁的众多业务都在不断向外延展。

无论是苏宁，还是索尼，两个都是在互联网时代拥有众多故事的企业，此次在东京两位企业大佬的碰撞，一方面是要谋定双方在2016年的家电3C发展大局，而另一方面，必然是在共同开放梦想上，互相借力，更进一步。