

(上接第二版)

或许,美食的流行也需要“风口”,但静等“风水轮流转”不行,如同其他技艺一样,臊子面只有在传承中创新,才能使它香飘万里。

就好这一口 当网络遇上宝鸡美食

宝鸡是一座充满美食味道的城市,其美食与周秦王朝的鼎盛和丝绸之路的繁荣密切相关。追溯源头,国内几大菜系都是从最早的宫廷宴席“周八珍”发源,而各地的面食中也差不多能找到“臊子面”“西府削筋”“扯面”工艺技法的影子。

“我吹过你吹过的风,这算不算相拥?我走过你走过的路,这算不算相逢?”当网络时代到来,藏于一隅的宝鸡美食,被热心的网友、好吃的食客“考古”发掘了出来,而宝鸡美食的发展也搭上了电商快车。

闻风而动、触电而兴的首先是宝鸡擀面皮。

位于市区斗中路上的“大辫子”擀面皮店内,一上班,店员便在手机前做起了直播,店内的食客似乎司空见惯,惬意地吃着擀面皮,有人吃完临走时还问一声:“今天网上卖得咋样?”“还不错!”店员回答。就连老板自己也没有想到,十多年前,她还在斗鸡市场上摆摊,如今在网络上将宝鸡擀面皮卖到了天南海北。

“去年,宝鸡擀面皮线上线下下的产值已达55.5亿元,已由地方小吃发展成为大产业!”宝鸡擀面皮产业发展促进会会长张新怀说。过去擀面皮店或摊位,也就辐射方圆一公里左右,每天一个店卖一两百张擀面皮。随着电商兴起,宝鸡擀面皮的辐射范围扩大到千里万里,销量与之前相比更是剧增。2020年,武汉疫情解封后,央视举办的“当武汉热干面遇上宝鸡擀面皮”直播,擀面皮创下8秒卖光30万份的纪录。随后,在主播“小杨哥”的直播带货中,宝鸡擀面皮当场销售60万份。

这是宝鸡擀面皮的高光时刻,更为其产业发展提供了难得的机遇。

“宝宝”“大辫子”“秦圣”“杂八得”“常家面皮”“美阳”“岐正香”“阿瑞”等21家擀面皮在网上、线下名声大振,宝鸡擀面皮的品种、产销量和生产方式得到极大提升。除传统的擀面皮外,一些有创意的经营者还研发出火锅面皮、砂锅面皮、炒面皮、果蔬菜面皮等近10种新品。张新怀所在的富方食品机械公司,还研发出新一代智能化擀面皮生产线,使擀面皮生产全程实现了自动化,极大提升了产能,基本能满足线上线下的需求量。与此同时,市上为扶持擀面皮产业发展,专门成立了宝鸡擀面皮产业园,拿出近2000万元补贴其做大做强,使宝鸡擀面皮的路越走越广。

“宝宝面皮”,是我市目前唯一出口的擀面皮品牌。2015年,汤争、康民、王毅、王磊四友在外打拼失败后,凑钱在市区新民路开办了“宝宝”擀面皮店。差异化、个性化、时尚化经营,很快让“宝宝面皮”声名鹊起,创业成功后,四人又把眼光盯上市外及国外,硬是把小面皮做成了持续不断的国际生意。去年,他们的公司产值达到了1300多万元,除了在国内销售,还将擀面皮卖到了美国、英国、加拿大、澳大利亚、日本等国家,并在美国建立了专门的仓储中心。

美味挡不住,宝鸡美食在网络时代,打破了地域限制,也诞生了不少“神话”。其中“会飞的豆花泡”与“跑远的猪蹄”成为业界的传奇。

凤翔豆花泡馍,是宝鸡的一种早餐美食。有人把它的源头上溯到宋代在凤翔府任职的苏东坡,真假不好考证,但长期以来它是一种地域色彩浓郁的美食,外地人想吃,不到宝鸡来是吃不到的。而让豆花泡馍真正“飞”起来、能够“网购”的必须提到两个人,一个是扶风“千食餐饮”的张斌,另一个是凤翔“豆花西施”王婷,他俩解决了豆花泡馍不能方便速食的难题。

张斌的爷爷从上世纪80年代就在扶风县经营豆花泡馍店,随后他的父亲“接班”,一干就是几十年。按惯例,张斌也将走进这家老店。然而张斌恰好赶上电商兴起,他就琢磨着做袋装豆花泡馍。功夫不负有心人,2017年,张斌成功研发方便速食豆花泡馍。2021年,张斌在老家村上建厂,产品很受欢迎,网上和线下经营商达120家,

去年公司产值2000万元,其中袋装豆花泡馍占到了一半。而凤翔的“豆花西施”王婷,也是一名返乡创业大学生。2015年,王婷在县城西区开了豆花泡馍店。与传统经营者不一样的是,王婷也想着把这个凤翔小吃搬到网上去卖,方便速食豆花泡馍也被她研发了出来,在网上试水后,2022年王婷正式办厂,当年公司的产品就直供300多家小吃店、特色店,在网上也大受欢迎,去年产值达600多万元。

流量为王,我市在深入创建“国际(丝路)美食之都”中,宝鸡美食以独特的魅力、绝妙的口感,征服了五湖四海的游客与广大网友的味蕾,于

首先走出去的是宝鸡的面食。

“张辉面”成功打响名气后,有经营头脑的张辉早早地注册了商标,随后各地餐饮经营者蜂拥而来,纷纷申请加盟。这几年下来,全国加盟店已达近100家,北京、河北、安徽、甘肃等地都有加盟店。美国和日本等国,也有到张辉那里学手艺的学员,在异域开了“张辉面”馆。

为保证加盟店面食的质量和味道,张辉在宝鸡设立中央厨房,对重要食材集中采购、统一加工配送,对外地无法配送的要求员工来宝鸡学习,在尽最大可能做到“千店一味”的同时,也提升宝鸡面在当地的名气。

是美食的灵魂,而要想食物味美,必须有地道的调料。宝鸡的“秦椒”、凤县的“大红袍”花椒,以及丰富的中药材,这些都是制造美食调料的必需品。因而,当一些外地美食进入宝鸡后,经过宝鸡产地调料改良,变成宝鸡新美食,再由宝鸡输送到外地,大受欢迎。

“川香奇香”是宝鸡美食中目前加盟最多的品牌,全国加盟店有2500家。1997年,从四川来的文加其和妻子在市区摆了砂锅摊,由于味道不错,后来小食摊变成小门店,于是他们把家安在了宝鸡,儿子文国超也随之到宝鸡上小学。文加其年龄大了,就把小店交到文国超手里。原想让儿子有个营生,能维

包容性的话,外地食客可能就不惯,就餐体验不好,会影响宝鸡美食进一步拓展。”该公司目前下属的三个店各有特色:火炬路店是传统口味,适合本地人吃;宝鸡高新区店是创新口味,离高铁站近,外地食客多;公园路店,在前两个店的基础上,百分之二十左右的菜品又有差别。同时,针对外地食客对宝鸡美食的喜爱,他们在店内销售西岐臊子肉、锅盔、油泼辣子等礼盒,去年仅店内礼盒销售额就达3000万元。

“陕菜之根、美食之源”,这是评委会专家对宝鸡的评价。为了提升宝鸡美食的品质与影响力,近年来,我



陇县美食大赛



宝鸡美食获中省市“老字号”品牌68个



搭上电商快车的宝鸡擀面皮



“令氏家外家”美食展示区



大厨制作美味岐山臊子面

是一份份美食通过网购物流飞向天南地北……

地处西宝高速公路岐山蔡家坡出口附近的“肖家大院”,以臊子面、陕菜、西府小吃而闻名,特别是秘方酱制的“肖家猪蹄”更是声名远扬。从这里上下高速的旅客,凡到这家“陕菜旺店”吃过猪蹄的,那是吃了一次还想下一次,于是就开始了网购,于是酱猪蹄就“跑远”了……

“每年我们光单品酱猪蹄就销售500吨左右,大部分是通过网上销售的。”肖家大院“掌门人”肖红军说。“肖家猪蹄”成为宝鸡老字号和地标美食后,他们针对电商潮建立了从员工朋友圈、到网购平台的网销模式,除过回头客、广大网友购买外,不少外地宾馆、饭店、餐饮店也在网上采购。说到这里,肖红军感慨地说:“门店引流,增加体验感,抖音、淘宝平台销售扩大销售范围,是宝鸡味‘鲜’天下的关键。”

当然,并不是没有瑕疵和改进的地方。以目前卖得最火的擀面皮来说,岐山是发源地,但全国加工生产销售的还有河南、河北和甘肃一些地方,宝鸡擀面皮约占到市场总份额的四分之一。这里面的主要原因是各家主打自己品牌,没有形成统一的地域品牌影响力。市擀面皮产业发展促进会目前正在推进这项工作,在统一使用“宝鸡擀面皮”品牌基础上,主打各自小品牌,最终形成强大的品牌效应。

我从宝鸡来 遍布五湖四海的加盟店

在过去很长时间内,面对不断登陆我市的川菜、湘菜、重庆火锅、广西螺蛳粉等菜肴和小吃,大家都在内心感慨,咱宝鸡的美食啥时候才能走出去!

食物是一个地方的面子和名片,作为美食之都的宝鸡,更期望自己的美食也能走到外地去。经过多年苦练“内功”,这几年越来越多的宝鸡美食走了出去,加盟店遍布五湖四海。

在深化“国际(丝路)美食之都”建设中,我市十分重视宝鸡美食的评选与推广。市上通过各种活动,进一步提升宝鸡美食对外影响力。同时,大力实施“千城万店”市场扩容计划,通过补贴等形式,鼓励调动宝鸡美食走出去。

“宝宝面皮”研发出真空包装擀面皮,解决了电商销售的难题,引来了外地不少创业者及餐饮经营者关注,或到宝鸡考察,或网上申请加盟。短短几年下来,“宝宝面皮”已在陕西、甘肃、新疆、河南等地“开花”,目前加盟店已有150家,使宝鸡面皮成为当地新美味。采访中,记者了解到,公司经过两年研发,新推出了“非真空包装”擀面皮,并取得国家专利,使一些在外没有蒸煮条件的食客,只要用开水将擀面皮加热一下,就能食用,且味道跟店内差不了多少。

迷人的宝鸡美食,除过面食外,还有宝鸡烤肉。吃过一次,那味蕾的刺激会让人记住一生,于是一个叫“阿记”的烤肉,从宝鸡走了出去。

记者采访时,“阿记烧烤”在宝鸡已经有10多家直营店了,西咸地区第6个直营店刚开业,宝鸡总部又开始筹备开第7个店。

“阿记烧烤”在宝鸡已有32年了,最初只是市区原科技馆附近的一个小店,食客称其为“胖子阿记”。由于肉好味美,很快在宝鸡“烧烤圈”露出头角,一些外地到宝鸡旅游的人吃完后,念念不忘,“阿记烧烤”慢慢火了起来。2016年,广西南宁加盟店开业,拉开了“阿记烧烤”出省的序幕。目前,公司在全国已有加盟店53家,成为西北烤肉界翘楚。采访中,公司一名负责人介绍说:“为了保证宝鸡烤肉的品质,我们与宁夏一家头部牧业公司合作,所有店都用的是新鲜优质的宁夏滩羊最精华的部位。同时,我们在宝鸡自建供应中心,冷链供应肉品、调味料等,对质量进行全过程控制。”

民以食为天,食以味为先,味道

持日常开销就行,然而令老人没想到的是文国超却把它变成了“美食王国”。

文国超非常重视品牌的培育,他在“川香奇香”砂锅基础上,组织专人进行系统研发,形成“川香奇香”砂锅、“冒骑士”冒菜、“夜味米线”、“文老根”等一系列连锁加盟品牌,加盟区域遍布广州、上海等一线城市和全国许多市县,是全国有名的“砂锅大王”。同时,他广泛采用宝鸡调料,研发制作复合调味酱、调味粉、火锅底料、卤料等上百种产品,除了供加盟店外,还通过电商平台销售,从另一个层面提升了宝鸡美食的知名度。

近些年,“百年美阳”持续在做陕菜中餐标准化建设,目的就是让陕菜走出去。俞红说:“这几年公司在外省市建立了一些‘后勤厨房’,将加工好的五香牛肉、西府肘花、岐山合盘、宝鸡蒸碗等菜品,直供当地宾馆、饭店及大中型餐饮店。宝鸡菜为什么能走进外地餐饮店?一个很重要的原因是这几年宝鸡美食的美誉度高了!”

舌尖上的“国际范儿” 多了一个去宝鸡的理由

“宝鸡青铜器博物院去了,令氏家外家臊子面吃了,古家火锅品尝了……大美宝鸡我去过了!”国庆节,一位从兰州来宝鸡的网友在抖音上发了条视频后,评论区网友跟帖,留言里有西安的,有天水、兰州的,也有新疆乌鲁木齐的,恰与丝路节点城市重合。

美食是一座城市除自然人文景点外,对游客最大的吸引点。大量游客的到来,使宝鸡美食传播更广。同时,随着宝鸡对外开放步伐的加快,宝鸡美食也在不断更新迭代,不断与外界相适应。

“令氏家外家”是西府美食中最早改良的。令建军说:“正宗岐山臊子面很好吃,店内接待的外地就餐的人也很多,也不时有一些来宝鸡的外国人前来吃饭。如果不改良、不具有

市在持续抓好食品安全的同时,连续举办“一县一桌美食”大赛和“宝鸡名小吃”评选,从全域范围内提升宝鸡美食的水平。同时,市商务局还组织我市美食企业在武汉、成都等地举办宝鸡美食展,赴韩国、日本推介宝鸡美食,加速了宝鸡美食走出国门的步伐。前不久,我市文化部门创排的话剧《面皮》上演,并在第十届陕西省艺术节“文华奖”评选中获奖,各界反响强烈,吸引了更多目光关注宝鸡面皮,使我市面皮从业者备受鼓舞。

市商务局商服科科长高姜明说:“宝鸡是‘周八珍’发源地,本身具有深厚的饮食文化及技艺,随着‘国际(丝路)美食之都’的深化创建,我市餐饮业取得了长足发展。”其中,岐山县被中国烹饪协会评为“中国臊子面之乡”,陈仓区、太白县被陕西省烹饪行业协会评为“陕菜之乡”,岐山县肖家大院“西府十三花”、陈仓区西魏宾馆“姜太公钓鱼宴”被中国烹饪协会评为“中国名宴”。同时,一大批美食制作技艺被列入省市非遗。在电商的带动下,我市美食焕发出前所未有的光彩。

那么站在新起点,宝鸡美食如何创新发展呢?

张新怀说:“当下流量为王,宝鸡擀面皮触网而兴就是很好的例证,但是我市许多餐饮企业还不会玩‘视频’,所以要提升宝鸡美食的‘出镜率’,用镜头讲好宝鸡美食的故事,吸引更多人来宝鸡,品尝宝鸡美食。”

张辉认为:“这几年生意好的企业、门店,都是有二三十年积累,这是狠抓质量,以品质去跟时间赛跑的结果。因此,经营者要有打造老店、名店的意识,让宝鸡美食走得更远、更长久。”

肖红军建议:“宝鸡美食走出去,宝鸡人首先要走出去,大家要勇敢往外闯,到外地去开店,只有遍地开花,宝鸡美食才能大兴。”

人间烟火最抚人心。在匆忙的旅途中,停下脚步,来品一品宝鸡美食独特的味道吧!